

современное образование

**В.В.Кочетков**

# **Психология межкультурных различий**



В.В. Кочетков

# Психология межкультурных различий

Учебник для вузов

Допущено Министерством образования  
Российской Федерации в качестве учебника  
для студентов высших учебных заведений,  
обучающихся по специальностям «Социология»,  
«Психология», «Социальная антропология»,  
«Журналистика», «Культурология»,  
«Связи с общественностью»

Per  
Se

Москва  
2001

ББК 60.5:71.0  
УДК 316:008  
К76

Федеральная программа  
книгоиздания России

**Кочетков В.В.**

**К76 Психология межкультурных различий. — М.: ПЕР СЭ, 2001. — 416 с.**

**ISBN 5-9292-0032-7**

В книге рассматриваются основные понятия и методологические основы изучения психологии межкультурных различий, психологические особенности русского народа и советских людей, «новых русских». Приводятся различия русского, американского, немецкого национальных характеров, а также концепции межкультурного взаимодействия. Изучены различия невербальной коммуникации русских и немцев. Представлена программа межкультурного социально-психологического видеотренинга «Особенности невербальных средств общения русских и немцев». Анализируются результаты исследования интеллекта в разных социальных слоях российского общества. Обнаружены межкультурные различия стиля принятия решений. Приведена программа и содержание курса «Психология межкультурных различий»

Для научных работников, студентов, преподавателей специальностей и направлений подготовки «Социология», «Психология», «Социальная антропология», «Журналистика», «Культурология», «Связи с общественностью». широкой научной общественности, а также для участвующих в осуществлении международных контактов дипломатов, бизнесменов, руководителей и всех, кто интересуется проблемами международных отношений и кому небезразлична судьба России.

© В.В. Кочетков, 2001

**ISBN 5-9292-0032-7**

© ООО «ПЕР СЭ»,  
оригинал-макет, оформление, 2001

*Посвящается моей дочери  
Кочетковой Елене Владимировне*



## Предисловие

Перед вами второе издание интересной книги «Психология межкультурных различий» активно пишущего автора, доктора социологических наук, профессора кафедры социологии Московской гуманитарно-социальной академии Владимира Викторовича Кочеткова. Первое издание, вышедшее в Саратовском государственном техническом университете в 1998 году, быстро разошлось после выхода в свет. Огромная потребность в подобной книге оставалась неудовлетворенной.

Настоящее издание, предпринятое известным столичным издательством «ПЕР СЭ», специализирующимся на выпуске психологической литературы, переработано автором, снабжено специальными иллюстрациями, облегчающими понимание текста, призвано удовлетворить эту потребность. Книга «Психология межкультурных различий» рекомендована Союзом негосударственных вузов Москвы и Московской области к изданию в качестве учебного пособия.

Изменения во втором издании коснулись структуры книги, порядка глав. В конце каждой главы приведены ключевые понятия, вопросы и задания для самостоятельной работы, список рекомендованной литературы. Завершает книгу учебная программа и содержание курса «Психология межкультурных различий», который автор читает на факультете международных отношений Московской гуманитарно-социальной академии.

Общая проблема межкультурных различий, и в частности, русского национального характера, чрезвычайно актуальна в настоящее время. Процессы глобализации, стремительное вхождение России в мировое сообщество показали, что очень мно-

гие наши соотечественники оказались не готовы к межкультурным контактам, они слабо осознают свои национальные особенности. По данным Управления Верховного Комиссара ООН по делам беженцев, из 150 млн. эмигрантов, насчитывающихся сегодня в мире, свыше 60 млн. человек — бывшие жителями СССР, из них 34 млн. — славянские народы. Ассимилировавшись с титульными национальностями, русские нередко оказываются в положении всюду чужих — маргиналов. В бывших республиках СССР они чужие потому, что русские. Приезжая в Россию, они становятся чужими на том основании, что усвоили культуру, обычаи других народов и своим внешним видом и манерами поведения больше напоминают представителей этих народов. А по мнению некоторых социологов, процессы миграции русских будут нарастать в третьем тысячелетии. Все это делает данную книгу чрезвычайно актуальной

В.В. Кочетков по образованию психолог. В 1981 году он закончил отделение психологии Саратовского государственного университета, в 1986 году — аспирантуру Института психологии АН СССР. Результаты его кандидатской диссертации опубликованы в книге «Индивидуально-психологические проблемы принятия решения», вышедшей в 1993 году в издательстве «Наука». В.В. Кочетков заведовал кафедрой психологии и педагогики Саратовского государственного университета, работал менеджером Средне-Волжского регионального отделения Росзарубежцентра (Центра международного научного и культурного сотрудничества при Правительстве Российской Федерации). Работа в Росзарубежцентре позволила ему побывать во многих странах, а образование и опыт работы психологом — провести исследования.

В 2000 году в издательстве «Социум» Института молодежи (г. Москва) вышла книга В.В. Кочеткова «Социология межкультурных различий». Автору стало узко в рамках психологии, и он вышел на социологический уровень обобщений данных, полученных по проблеме межкультурных различий. Эта книга послужила основой докторской диссертации. В настоящее время эта книга стала библиографической редкостью. Издательство «ПЕР СЭ» планирует переиздать и ее.

Автор с оптимизмом смотрит в будущее России, чувствует, верит в ее великую миссию, что немаловажно сегодня на фоне очерняющей Россию литературы. Анализ психологических публикаций выявляет две противоположные точки зрения на будущее России: 1) Россия в будущем представляет собой сырьевой придаток и источник дешевой рабочей силы для развитых стран; 2) Россия будет играть в ближайшем будущем ключевую роль в мире. Автор придерживается второй точки зрения. В настоящее время нужна определенная степень научной зрелости и гражданской смелости, чтобы взять такую тему для книги. Описанные в ней исследования выполнены на стыке нескольких наук: психологии, социологии, политологии, но содержание их ближе всего к социальной психологии.

К явным достоинствам представленной книги относится, во-первых, приведенная в ней библиография на русском и английском языках, которая получилась, с одной стороны, достаточно полной, а с другой — даже в ней хорошо видна авторская позиция по рассматриваемой проблеме. Во-вторых, вызывает интерес приложения, в том числе методический инструментарий исследований, представленный автором на суд специалистов. Психологические методики всегда вызывают повышенное внимание и становятся предметом для дискуссий. В этом отношении содержание используемых В.В. Кочетковым методик не остается исключением. «Бросается в глаза» большое число так называемых открытых вопросов, низкая надежность и высокая трудоемкость отработки которых хорошо известны специалистам, а также 3-позиционные шкалы измерения, которые недостаточно дифференцируют изучаемые явления. Нужно отдать должное автору в том, что он ничего не «маскирует» и открыт тем самым для любых дискуссий.

Как любая новаторская работа, книга содержит спорные моменты, которые неоднократно обсуждались в Институте психологии РАН, на секции этнопсихологии Российского психологического общества, международных конференциях и симпозиумах. В некоторых дискуссиях мне приходилось лично участвовать.

К таким остро дискуссионным вопросам относится, например, содержание раздела о криминальной субкультуре как

неотъемлемой характеристике русского и советского менталитета. Вызывает сомнение тезис автора о том, что нормы и ценности криминальной субкультуры, сформировавшиеся в сталинском ГУЛАГе, где побывали родственники действительно многих советских людей, оказали такое всеобъемлющее влияние на советское и российское общество. Несомненно, важно привлечение внимания к проблеме преступности, которая захлестнула современную Россию и даже вышла далеко за ее пределы, но серьезное возражение вызывает то, что криминальная субкультура рассматривается автором в качестве неотъемлемого компонента менталитета. В таких вопросах очень важна строгость в использовании не только научных терминов, но даже обычных слов. Здесь очень легко исказить тонкости вкладываемого автором смысла в текст и тем самым вызвать у читателя неадекватное его понимание. Однако, скорее, здесь идет речь не столько о некоторых текстовых «погрешностях» автора, сколько о его понимании сути проблемы, с которым мне невозможно согласиться.

Второе замечание по книге В.В. Кочеткова касается систематизированного описания русского национального характера, которое само по себе чрезвычайно интересно. На одном из заседаний секции этнопсихологии Российского психологического общества в результате очень бурной дискуссии мы пришли к выводу, что «национальный характер» — весьма неопределенное понятие, которое сложно операционализировать, оценивать, измерять. Поэтому вместо этого понятия предлагалось, например, понятие «иерархическая структура этнокультурных характеристик».

В своей книге В.В. Кочетков очень четко утверждает существование национального характера. Сейчас сложилась интересная ситуация. С одной стороны, очень авторитетные специалисты аргументированно оспаривают правомерность использования этого понятия. Но с другой стороны и журналисты, и писатели, и просто «носители» обыденного сознания и здравого смысла не только не оспаривают, но и широко используют понятие «национальный характер», нисколько не сомневаясь в его существовании и объясняя им многие другие фено-

мены. Конечно, делается это явно нестрого, не всегда определяется его смысл, но при этом большинству понятно, что имеется в виду, когда говорится «национальный характер». Думается, что эта дискуссия далеко не завершена. Автора можно, конечно, упрекнуть в упрощенном понимании «национального характера». Однако всякий исследователь знает: если нужно сформулировать позицию определенно, недвусмысленно, то упрощение неизбежно, анализируемый феномен всегда сложнее, поэтому-то часто сознательно избегаются четкие формулировки. Но нельзя утверждать и то, что В.В. Кочетков окажется прав, используя в научном труде образное понятие «национальный характер». В истории психологии известны примеры, когда какой-то термин перестает использоваться как строго научный. Так было с термином «ум», в настоящее время оспаривается строгость использования понятия «воля» и т.д. Важно то, что автор оговаривает некоторые условия проявления национального характера: он сильнее проявляется в тех случаях, когда действуют группы людей, а не отдельные личности; различия национального характера обнаруживаются в формах проявления составляющих его свойств, а не в наличии их или отсутствии у того или иного народа.

Всякие кросскультурные исследования атрибутивно характеризуются многими сложностями, в том числе и методологическими. Очень заманчиво сравнивать группы представителей различных этнокультур по каким-то отдельным, частным психологическим переменным. Сколь бы важными ни были эти переменные, такой путь сравнения в научном отношении может быть недостаточно выверенным и приводить к явно сомнительным результатам, как это уже неоднократно случалось в этнопсихологических исследованиях, вокруг которых потом было много споров. Получалось так, что по психологическим данным один этнос умнее или интеллектуальнее другого, или одна этнокультура агрессивнее другой и т.п. Если учесть ограниченные размеры выборок, частность показателей, низкую надежность получаемых данных, невысокую валидность психологических методик и многое другое, то не приходится серьезно принимать такого рода данные как строго научные. Лю-

бой специалист в области кросскультурных исследований хорошо знает об этом, а говоря о В.В. Кочеткове, в этом я уверен, но тем не менее и в данной работе можно обнаружить аналогичные результаты. Например, когда говорится о результатах сравнения интеллектуальных потенциалов российского и американского обществ. Хотя автором и делается ссылка на экспериментальные данные, но они всегда носят узко специальный (как сейчас стали говорить «параметрический») и чрезвычайно ограниченный характер. Когда интеллектуальный потенциал актуализируется в интеграции с эмоциональным, мотивационным или волевым, то его показатели резко изменяются, что в обычных условиях невозможно заметить, поэтому строго говоря, недопустимо констатировать преимущество интеллектуального потенциала какого бы то ни было общества.

В отечественной науке был выдвинут целый ряд идей относительно факторов, обусловивших этнокультурную специфику русского этноса. В первую очередь, это касается такого фундаментального фактора, как экстенсивный характер развития российского общества в течение практически всей его истории. Предпосылками возникновения в России культуры экстенсивного типа явились географически размытые границы, богатство природных ресурсов, остававшийся длительное время типичным высокий коэффициент прироста населения и др. Впервые упомянул об экстенсивном характере русской культуры И.И. Янжул в 1895 г. Важная роль в разработке гипотезы и концепции экстенсивности принадлежит А.А. Сусоколову, который рассматривал ее в историческом аспекте. Систему индикаторов экстенсивной культуры приводит И.М. Юсупов.

Во времена формирования русского этноса границы России на юг от Киева и на восток от Москвы были географически размыты. Традиционно высокая рождаемость приводила к постоянному пополнению населения. Русские толерантно относились к народам, проживающим на осваиваемых землях, их ментальности интегрировались. Гигантское геофизическое пространство позволяло экстенсивно использовать ресурсы, по истощении которых происходило переселение на новые, еще неосвоенные земли.

Интенсивный путь развития предполагает экономное отношение к ресурсам, высокий уровень специализации и профессионализма, безличность человеческих отношений, преобладание закона над личной властью, а формальных отношений — над неформальными. Интенсивная культура зародилась в перенаселенной Европе, где скученность требовала четкого размежевания жизненного пространства.

В будущем преобладать в развитии любой культуры, в том числе и русской, будет интенсивный путь. Переход от экстенсивного к интенсивному типу развития характерен не только для России. В разные периоды основные культуры его проходили. Средние века, в течение которых европейская цивилизация эволюционировала от экстенсивной культуры к интенсивной, были целиком заполнены войнами, восстаниями, жестокими репрессиями, рядом с которыми сталинские репрессии теряют исключительность. Экстенсивная культура характеризуется универсализмом трудовых навыков, приоритетом неформальных отношений над формальными, уравнительным характером распределения и внеэкономическими формами обмена и т.п.

Еще одно замечание касается разделения понятий национального и социального характеров. Понятия «национальный» и «социальный характер» очень непросто соотносятся. Национальный характер — это эмпирически проверяемые, естественные кластеры специфических личностных черт, общих для данной этнической группы (Д. Юм, И.С. Кон, Ю.В. Бромлей). Социальный характер — свойства, которые побуждают людей делать то, что необходимо и целесообразно в специфических социальных условиях (Д. Рисмен, Э. Фромм). Социальный характер может изменяться в зависимости от требований общества, но национальная основа при этом остается неизменной. В последнее десятилетие социальные условия современной России сделали успешным такой тип социального характера, который на уровне обыденного сознания широко известен как «новые русские». Они были порождены господствовавшими в России 90-х годов XX века далеко не идеальными социально-экономическими условиями. Изменение этих

условий приведет к тому, что этот тип социального характера уйдет в прошлое.

Научные работы в области этнопсихологии, кросскультурной психологии неизбежно несут в себе много неоднозначного, нередко спорного — все это относится и к содержанию книги В.В. Кочетова. Однако бесспорным для меня является то, что его авторский, а иногда и очень нетрадиционный, вызывающий явные возражения взгляд как специалиста важен для прояснения истины в проблеме межкультурных различий.

Книга иллюстрирована большим количеством забавных рисунков, способствующих лучшему пониманию текста.

Большим шагом вперед, на мой взгляд, является приведение в пятой главе книги программы и содержания учебного курса «Психология межкультурных различий». В нем автор во многом устранил те замечания, которые касаются содержания книги. В этом курсе, довольно большом по объему (он занимает почти половину книги), описаны многочисленные и интересные факты, зарисовки из жизни разных культур, хорошо иллюстрирующих основное содержание. В курсе прослеживается дальнейший ход мыслей автора. Факты и закономерности, отмеченные в основном содержании книги, получают оригинальное, неожиданное и интересное решение. Я имею в виду, в частности, концепцию экстенсивности русской культуры и концепцию психологических измерений культур Г. Хофстеде, которые В.В. Кочетков использует для объяснения особенностей русского национального характера.

Однако высказанные сомнения, возражения и замечания, которые автор, хочется надеяться, учтет в дальнейших своих исследованиях, не снижают общего положительного впечатления от книги. Остается порадоваться за студентов, аспирантов, научных работников, приступающих к ознакомлению с содержанием этого учебного пособия.

*Доктор психологических наук, профессор  
А.Л. Журавлев*

## Введение

В центре внимания многих исследователей психологии межкультурных различий сегодня находится Россия и, следовательно, русский национальный характер. Это связано с тем, что Россия всегда демонстрировала всему миру удивительные, не поддающиеся рациональному объяснению события. Например, уже дважды за последнее столетие русский народ пытался разрушить все, что было создано до него предыдущими поколениями.

Закономерно, что возникают многочисленные вопросы, определенного ответа на которые пока нет. Как произошло такое, что русские смогли поддаться на провокацию ничтожно маленькой части общества — большевиков? Почему жители самой большой в мире страны, очень богатой природными ресурсами, живут беднее, чем, например, жители Швейцарии, в которой никаких богатств, кроме озер, нет, или жители Германии, которую Россия победила во II мировой войне? Ведь воздух, которым люди дышат, один и тот же, реки текут везде одинаково, у всех по паре рук и ног. Как писал еще Ф. Тютчев: «Умом Россию не понять, аршином общим не измерить, У ней особенная стать, в Россию можно только верить...»

Интерес исследователей к России в последнее время стремительно возрастает и в связи с интенсивным вхождением ее в мировое сообщество. Ученые других стран (американцы, например), активно изучают русский народ, пишут пособия о том, как делать бизнес с русскими предпринимателями и каковы особенности русского национального характера. Бездонный российский рынок, когда имеется большое количество россиян, не удовлетворивших еще своих потребностей, привлекает иностранных бизнесменов.

Открытие границ бывшего СССР также создало хорошие предпосылки для изучения того, как материальные, социальные и политические условия жизни определяют психические и поведенческие особенности народа. Сравнительный анализ показывает, что больше всего различается уровень жизни в России и наиболее развитых странах мира — таких, как США и Германия. Одновременно и наиболее сильные психологические различия наблюдаются в поведении русских, американцев, немцев. Становление новой России как великого государства непременно предполагает всесторонний анализ особенностей русского национального характера с учетом истории русского народа, его исконных корней, традиций и обычаев. Россияне много пока теряют из-за незнания особенностей собственной культуры, ее отличий от других культур. Вместе с тем, как человек может познать самого себя только через общение с другими людьми, так и народ в целом (русские) может узнать свои особенности, только сравнив себя с другими народами. Поэтому теоретическое развитие новых подходов к проблеме русского национального характера с учетом изменений, происходящих в обществе в последнее время, является задачей практической важности.

Долгое время развитие народов России, находящейся в тисках тоталитаризма, шло независимо от объективных законов этногенеза. Однако законы природы и общества действуют независимо от воли людей. В социально-экономической ситуации, наблюдаемой в современной России, они достаточно активно проявляются, например, в межнациональных конфликтах. И если политики хотят избежать бурных всплесков этнических конфликтов, они обязаны строить национальную политику с учетом объективных закономерностей этногенеза. В настоящей работе предпринята попытка изучения, обобщения и описания возможностей практического применения этих законов. Анализ современного среза российского общества (и в частности, Саратовской области) в сравнении с такими странами, как Германия и США, позволяет попытаться спрогнозировать перспективы развития России и русского народа.

Большинство работ, посвященных национальному характеру, написаны в области философии (Н.А. Бердяев, В.К. Кантор,

Л.В. Карасев, Л.П. Карсавин, В.О. Ключевский, Н.О. Лосский, А.П. Мельников, В.С. Соловьев, Г.П. Федотов), социологии (М.Н. Губогло, И.А. Ильин, Л.Г. Ионин, В.И. Рукавишников, П.А. Сорокин, В.А. Ядов), истории (К.Д. Кавелин, В.И. Мильдон, В.С. Поликарпов, Д.В. Чернышевский, А.Ж. Тоунбее), этнологии (С.М. Арутюнян, Ю.В. Бромлей, Л.М. Дробизижева) и этнографии (Л.Н. Гумилев), культурной антропологии и художественной литературы (А.Веселый, Ф.М. Достоевский, Л.Н. Толстой, Л.К. Чуковская). Поэтому очень актуально исследование национального характера с естественнонаучных позиций экспериментальной психологии. Из психологических исследований выделяются прежде всего работы в области этнической психологии (Л.С. Перепелкин, Г.Г. Шпет, И.И. Янжул), психологической антропологии (А.А. Белик), психологии национальных различий (Б.Х. Бгажонков, А.О. Боронаев, А.Ф. Дашдамиров, Н. Джандильдин.), общей психологии (И.Г. Дубов, Б.А. Душков, К. Касьянова), социальной психологии (Н.М. Лебедева, В.Д. Попов). Можно выделить также дореволюционный (Г.Г. Шпет, И.И. Янжул) и современный периоды в изучении национального характера. Интересным аспектом является изучение психологии русских глазами зарубежных исследователей (В.В. Дробышев, Y. Richmond, H. Smith) и, наоборот, изучение иностранцев русскими (Н.Е. Покровский, С.К. Рошин).

В исследованиях русского национального характера на современном этапе выделяются, помимо изучения «классического», или «исконно русского» характера (Н.А. Бердяев, В. Вейдле, М. Давыдов, К. Касьянова, Д.С. Лихачев, Л.Н. Толстой, П. Флоренский, Л.К. Чуковская, В. Штрик-Штрикфельд), также исследования особенностей «советского человека» — психологические (Р. Бистрицкас, Р. Кочюнас, Л.Я. Гозман, И.Г. Дубов, Т.И. Краснопевцева, В.Н. Подопригода, А.М. Эткинд) и социологические (Т.И. Заславская, Ю.А. Левада); и «новых русских» (Л.Г. Бледнова, В.Н. Кузнецов, В.Е. Потапов, С.А. Ушакин, В.Э. Червяков, В.А. Чередниченко, В.Д. Шапиро, М.О. Шкаратан).

Как неотъемлемая черта трех вышеперечисленных трех исторических этапов развития русского менталитета рассматривается криминальная субкультура (В.Ф. Пирожков).

Различия и сходства американского и русского национальных характеров описаны в работах Л.Д. Гудкова, В.Н. Дружинина, А.Л. Наумова, Л.С. Перепелкина, Н.А. Савченко, Ш. Паффера, Э. Джонса, Дж.А. Вильямса, D. Peabody, G. Hofstede.

Особенности немецкого характера изучали Э. Фромм, K. Abraham, A. Dundes, E.T.&M.R. Hall, R. Grousset, E. Kopfer, T. Mann, Muller-Freienfels, L. Snyder, R.G.L. Waite.

В книге рассматриваются важнейшие аспекты межкультурного взаимодействия: концепция культурного шока (Н.М. Лебедева, A. Furnham, S. Bochner) и особенности невербальной коммуникации представителей разных культур (Е.М. Верещагин, В.Г. Костомаров, Г.Л. Кириенко, А.Г. Ковалев, Г.В. Колшанский, В.В. Кочетков, В.А. Лабунская, M. Argyle, R.L. Birdwhistell, E.T. Hall, A. Kendon, P. Ekman, W. Friesen, J. Ryesch).

С позиций системного анализа в книге рассматривается широкий спектр понятий, связанных с межкультурными различиями. В основу положено **общепсихологическое определение характера**, понимаемого как *совокупность устойчивых свойств индивида, в которых выражаются способы его поведения и эмоционального реагирования*. Соответственно под **национальным характером** (по определению Ю.В. Бромлея) понимаются *специфические для данной этнической общности социально-психологические черты*. **Нация** определяется Э.А. Баграмовым как *группа людей, связанных общностью экономической жизни, территории, языка, психического склада*. Очень важным для понимания межкультурных различий является и понятие **менталитета**, отражающее *своеобразие видения окружающего мира и специфику реагирования на него, детерминирующиеся экономическими и политическими условиями в историческом аспекте*. И.Г. Дубов выделяет **индивидуальный менталитет** — *присвоенные индивидом специфические способы восприятия и особенности образа мыслей, выражающиеся в специфических для данной общности формах поведения и видах деятельности*. Менталитет проявляется в стереотипах поведения, принятия решения, традициях и обычаях. Н.С.Д. Duijker, N.H. Frejda приводят систему определений, относящихся к понятию «национальный характер». Это — **модальная личность** (*сравнительно прочно сохранившиеся черты и типы*

*взрослых членов данного общества) и базовая структура личности (система установок, ценностей и верований, общих для данного общества или значительной его части).*

Методологической основой исследования явились наиболее фундаментальные принципы отечественной психологии: принцип детерминизма (С.Л. Рубинштейн) и принцип деятельностного подхода (А.Н. Леонтьев). Применительно к межкультурным исследованиям принцип детерминизма означает, что условия материальной жизни, природное окружение (ландшафт), климат, политические и социальные условия определяют различия менталитета и национального характера у разных народов. Согласно принципу деятельностного подхода традиционные для данной культуры формы деятельности определяют национальные особенности менталитета и характера. Теоретическими основами являются концепция культурно-исторического развития Л.С. Выготского и теория интериоризации Ж. Пиаже.

Н.С.Д. Duijker, N.H. Frejda выделяют следующие методы изучения национального характера: наблюдение (включенное, систематическое, синтез наблюдений разных наблюдателей), опрос, анкеты, тесты (например, рисунок на заданную тему), статистика населения (психиатрическая, демографическая), проективные методики (тесты Роршаха, Люшера). Эффективным методом изучения национального характера является интеркультурный анализ (Т.Г. Стефаненко). Перспективным для межкультурных исследований представляется метод психосемантического анализа (В.Ф. Петренко, А.Г. Шмелев). Следует заметить, что применение именно психологических методов (таких как опросники и анкеты, а также межкультурный социально-психологический видеотренинг) представляет практический интерес и является актуальным сегодня.

Целью настоящей работы является системный анализ русского национального характера с методологических позиций отечественной психологии и создание экспериментально-психологической модели его изучения.

В соответствии с поставленной целью выдвигаются следующие задачи:

1. Анализ и обобщение исследований классических и со-

- временных отечественных и зарубежных авторов по проблеме особенностей русского национального характера («исконно русского», «советского», «новых русских»), его отличий и сходств с национальными характерами других культур (прежде всего романо-германской и англо-американской), а также особенностей межкультурного взаимодействия;
2. Экспериментально-психологическое исследование особенностей интеллекта различных социально-демографических страт российского общества и сравнение полученных результатов с аналогичными зарубежными данными;
  3. Межкультурное психофизическое и экспериментально-психологическое исследование регулятивного стиля путем изучения особенностей принятия решения у лиц, профессионально принимающих решение, — руководителей;
  4. Сравнительный анализ психологических особенностей лиц, занимающихся бизнесом, торговой и предпринимательской деятельностью в современной России, в развитой западной стране (Германии), бывшей социалистической стране (Польше), а также советских торговых работников застойного периода;
  5. Межкультурное исследование особенностей невербальной коммуникации русских, немцев и американцев.

## Россия в системе мировых культур

Одно из направлений в определении места России в системе других мировых культур получило название «мессианизм». Это направление приписывает России исключительную, важнейшую роль во всемирной истории.

Определение «русской идеи» было дано И.В.Киреевским, А.С.Хомяковым, К.С.Аксаковым: «Русский народ (Россия) — исключительное явление всемирной истории, поскольку обладает чертами, отсутствующими у других народов:

1. Сознательное предпочтение личным, индивидуальным интересам интересов народных, государственных, общих.
2. Преобладание интуитивных способов понимания над всеми формами логического анализа.

Бессилие логики Запада постичь бытие во всей его глубине привело Запад к кризису, выйти из которого он может только с помощью России. На нас ложится ответственность за судьбы человечества» (М.Н. Борисов, 1995).

Саратовский автор Д.В.Чернышевский, праправнук Н.Г.Чернышевского, пишет (Д.В. Чернышевский, 1993): «Русская идея — это замысел Божий о России и ответное раскрытие ему русского народа, национальный ответ на вызов Природы и Истории во всех сферах жизни. Она отвечает на вопросы почему, как и зачем жить этому народу на этой земле в этом мире. Русская идея выношена в

недрах России, осознана ее лучшими сынами. Ее постижение начинал в Киеве митрополит Илларион в XI в., продолжали Владимир Мономах и Александр Невский, Сергей Радонежский и Иосиф Волоцкий, протопоп Сильвестр и Козьма Минин, Григорий Сковорода и Николай Карамзин, Александр Пушкин и Александр Хомяков, славянофилы и веховцы, Федор Достоевский и Константин Леонтьев, Владимир Соловьев и Павел Флоренский, Иван Ильин и Петр Струве, Александр Чаянов и Владимир Вернадский, Иван Солоневич и Лев Гумилев, Александр Солженицын.

В.О.Ключевский показал, как на Западе разнообразие природных типов, обилие морских и горных рубежей настойчиво навязывали людям впечатление границы, предела, точной определенности — и рождали сознание аналитическое, строго категориальное, где каждому явлению есть своя «бирка с номером», ящичек и полочка, рождали понятие **закона**, стоящего над **бытием**» (В.О. Ключевский, 1987, с.87.). В России бескрайние просторы, ширь уходящих равнин, неуловимость переходов и очертаний породили дух широкий, вольный и неоформленный. Народ, поднимающийся среди безграничных пространств, открытый вторжениям со всех четырех сторон света, должен был или развеяться среди них, или разлиться по ним, замирить и освоить свои необозримые окраины. У русских хватило сил поднять «бремя земли» (И.А. Ионин, 1991, с.12), и земля наградила нас устремленностью в бесконечность, к запредельному, к знанию цельному, объемлющему жизнь во всей ее полноте, к синтезу Истины, Добра и Красоты.

Духовной основой русской идеи является *«диктатура совести»*. «Не в силе Бог, а в правде», «Одно слово правды весь мир перетянет», «За правду-матку и умереть сладко», «Все минется, одна правда останется». Русский народ почитал высшей ценностью не богатство, не силу, не бранную славу — совесть и правду. Издавна известно устойчивое словосочетание «Святая Русь»; тогда как о дру-

гих странах говорят: «Прекрасная Франция», «Старая Англия», «Матерь Индия», «Свободная Америка».

«Русский космизм» — яркая грань русской идеи. Собранный воедино осколок мироздания, разрушенного рационализмом европейского Нового времени, он дал образцы русской науки, стремящейся соединить разум и природу (Менделеев), математику и религию (Шафаревич), физику и химию с биологией и философией (Вернадский), историю с естествознанием (Лев Гумилев). Единое знание о едином мире — это то, что русская идея предлагает человечеству, зашедшему в тупик западной аналитической специализации.

*Соборность* осуществлялась в истории в казачестве, в ополчении 1812 года, в русской артели и свободной общине, в подъеме отечественной кооперации, в начале XX века соединившей частную собственность с традициями мирской солидарности.

Русский народ — народ государственный по преимуществу, он не существует помимо государства. *В политической сфере* русская идея формулируется как **самодержавие**, централизованное государственное единство, венчающее собой свободное биение народной жизни, объединяющее ватаги и общины в несокрушимую стену, недоступную для многочисленных внешних врагов. Самодержавие не имеет ничего общего ни с европейским абсолютизмом, с борьбой сословий за права и привилегии, ни с тотальным деспотизмом. Оно объединяло сословия, распределяя среди них не права, а повинности — «тягло», и было единой соборной волей «всей Руси», которую лишь формулировал царь (князь), и далеко не всегда он мог наложить свои индивидуальные черты на эту общую волю. Суть самодержавной идеи можно выразить формулой : царь + патриарх + Земский собор (Дума) + местное самоуправление (земства) + окраинные автономии (казаки, вассальные ханства, инородческие племена, Финляндия) + неписанные обычаи, сдерживающие личный произвол не хуже английской конституции, которой тоже не существует на бумаге.

*В юридической сфере* русская идея — это государство

правды. В этом русская идея противоположна западной теории «правового государства» с его принципом «Пусть погибнет мир, но свершится правосудие», родившейся из концепции Т. Гоббса о «войне всех против всех» и принципиально внеморальной.

*В национальной сфере* русская идея — это народность, сохранение культурной свободы и самобытности всех племен, входивших в состав России. Россия никогда не была тюрьмой народов.

В период кризиса мы упускаем из вида, что мировая западная цивилизация зашла в тупик и человечеству требуется смена направлений развития. Еще в 1970-е годы ученые Римского клуба предупреждали, что, если Запад не прекратит безудержную гонку за материальным прогрессом, Земля окажется под угрозой гибели. Но Запад предпочел самоограничению перекладывание бремени техногенной цивилизации на «третий мир» и Россию».

Д.В. Чернышевский полагает, что «России нужно сохранить независимость за ядерным щитом и дать ответ на основе русской идеи» (Д.В. Чернышевский, 1993).

Россия и Европа формировались и развивались независимо друг от друга, лишь эпизодически приходя в соприкосновение по причине редких династических браков, посольств и торговли. Более известная форма взаимодействия — война. Культ труда, возвращаемый в Европе, в том числе труда интеллектуального, в значительной степени определил то своеобразие европейской ментальности, которая тяготела к созданию техники, позволявшей более интенсивно преобразовывать мир природы и культуры. У культурно-преобразовательных моделей были потребности расширения. С Востока их ограничивала Россия.

Академик Д.С. Лихачев считает, что «на планете существует несколько типов культур: китайская, японская, буддийская, исламская, европейско-христианская. Наиболее универсальна европейско-христианская культура. К ней принадлежит Россия» (Д.С. Лихачев, 1990). Т. Парсонс (Т. Parsons, 1978) считает, что весь мир формирует-

ся за счет диффузии западноевропейской культуры. Вслед за ним К. Касьянова (К. Касьянова, 1994) пишет, что американская культура — трансформированная западноевропейская. Многие авторы также отмечают, что американцы — это наиболее предприимчивые, маргинальные, авантюристичные европейцы.

Г. Хофстеде (G. Hofstede, 1991) составил «карту мира» по типам ведущих ценностей. Все страны мира он разбивает на четыре группы:

1. США, Англия — свойственно стремление к личному успеху, благополучию и самоактуализации.
2. Япония, Германия, латиноамериканские страны, Греция — свойственны мотивы личной безопасности, ведущие ценности — благосостояние и усердная работа.
3. Франция, Испания, Португалия, Югославия, Чили, азиатские страны — индивидуальное благополучие менее важно, чем групповая солидарность.
4. Северная Европа и Нидерланды — личный успех оценивается как общее достижение, и особое значение имеет качество человеческих связей в среде проживания. Россия ближе к этой группе.

Л.Н. Гумилев писал (Л.Н. Гумилев, 1993, с.360): «Приступая к исследованию глобальных закономерностей этнической истории, следует сразу же отречься от принципа европоцентризма, который многими воспринимается как не требующий доказательств. В самом деле, с XVI в. по начало XX в. европейские народы захватили полмира путем колониальных операций, а другую половину — путем ввоза товаров или идей. Последние приносили тоже немалый доход. Преимущество европейцев над прочими народами было в XIX веке столь очевидным, что Ф. Гегель построил философию истории на принципе мирового прогресса, который должен был быть осуществлен германцами и англосаксами, ибо считал, что все обитатели Азии, Африки, аборигены Америки и Австралии — «неисторические» народы. Но про-

шло только полтора века... и стало ясно, что европейское преобладание в мире — не путь прогресса, а эпизод. Те народы, которые принято называть отсталыми, просто реликты, пережившие свой расцвет и упадок. Поэтому так бедна их материальная культура и так фрагментарна культура духовная. Этносам свойственно понятие возраста».

Весьма интересные наблюдения относительно различий русской и западной культур сделал еще в 1895 г. И.И.Янжул. В своей книге «Из психологии народов. Экономическое значение времени и пространства» (И.И. Янжул, 1895) он делит людей на три группы:

1. «*Человек минуты*» не заботится о запасах пищи для будущего. Он разводит костер и немедленно поедает полусырую рыбу, ничего не принося домой. Не знает постоянного жилища. Не работает. Подобный тип встречается и сейчас.
2. «*Человек экстенсивной экономии времени*» — земледelec. Кто набивает свой желудок растительными белками и крахмалистыми веществами, тот не может размышлять и соображать быстро и ясно. Временем дорожат в России весьма мало, потерю его не ставят ни во что; точных представлений о пространстве не существует; энергия (быстрота действий) не одобряется, приравнивается к суетливости. Все это нашло отражение в пословицах: «Тише едешь — дальше будешь», «Поспешишь — людей насмешишь», «Не спеши в Лепеши, а ночуй в Сандырах», «Работа не волк — в лес не убежит», «Баба меряла клюкой, да махнула рукой — будь да так!», «Мерил их Иван да Тарас, да у них цепь порвалась; Иван говорит — свяжем, а Тарас — ладно, и так скажем».
3. «*Человек интенсивной экономии времени*» — наивысший тип, присущий крупной промышленности. Для него характерны скорость, быстродействие, интенсивность труда. Этот тип живет для того, чтобы работать.

И.И. Янжул сравнивал Россию с вечно юношеским периодом в смысле склонности к философии и поэзии, а Запад — с возмужалым, зрелым возрастом, может быть, приближающимся к старости. Запад дал миру наибольшее количество изобретений, экономящих время и пространство. Россия также много изобрела, но это осталось втуне на Родине, а на Западе повторилось.

Н.Г. Козин (1996) считает, что главный источник, дестабилизирующий Россию, взрывающий ее историю, — вненациональная Россия, исповедующая идеологию бегства от русских национальных особенностей, от ее национальных интересов.

### **1.1. Различия и сходства англо-американской и русской культур**

Американский психолог Д.Мак-Клеланд указывал (129), что «ценности протестантской культуры формируют у человека «мотив достижения»: при воспитании в соответствующей традиции у детей особенно развивается чувство самостоятельности и личной ответственности, стремление достичь высоких личных результатов в избранной области. Эти усилия в области предпринимательской деятельности ведут к всеобщему экономическому росту» (Л.С. Перепелкин, 1990, с.106).

Л.С.Перепелкин (1990, с.106) отмечает следующую особенность американского общества: «В развитых обществах наукоемкое производство немислимо без морального, опирающегося на систему ценностей стимулирования труда. Там принудительный труд неэффективен, а материальное стимулирование ослабевает вследствие высокого общего достатка и мощных социальных программ».

Л.Д.Гудков (1996, с.22-49) описывает национальные черты русских в самоописании респондентов. Для анализа национальных стереотипов применялась методика «списков характерных качеств». Русские респонденты выбирали из 27 качеств наиболее типичные для русских и англичан в 1989 и 1994 гг. Результаты представлены в табл.1.

**Таблица 1**

**Сравнение черт характера англичан и русских в 1989 и 1994 гг.**

Черты характера	англичан		русских	
	в 1989 г.	в 1994 г.	в 1989 г.	в 1994 г.
Энергичные	44	30	8	12
Гостеприимные	9	7	54	60
Открытые, простые	3	4	58	65
Надежные, верные	5	9	25	40
Миролюбивые	10	11	49	47
Ленивые	1	3	25	23
Рациональные	39	36	2	6
Лицемерные, хитрые	2	5	3	6
Терпеливые	6	7	51	56
Скрытные	10	16	3	5
Свободолюбивые	20	24	20	25
Культурные, воспитанные	55	53	5	7
Непрактичные	—	2	30	35
Завистливые	—	2	9	11
Безответственные	—	2	22	26
Готовые прийти на помощь	8	6	50	55
Религиозные	24	19	7	13
С чувством собственного достоинства	38	42	14	20
Заносчивые	5	12	3	7
Эгоистичные	2	7	3	6
Почтительные со старшими	14	17	5	8
Жестокие	2	4	3	7
Трудолюбивые	25	19	27	38
Забитые, униженные	-	1	9	15
Скупые	4	12	2	3
Властолюбивые	8	14	3	7
Навязывающие свои обычаи другим	4	8	7	11

Хотя англичане более энергичные, однако их энергичность снижается (с 44 в 1989 г. до 30 в 1994 г.), а русских — повышается (отметили 8 человек в 1989 г. и 12 человек — 1994 г.). Русские намного более гостеприимные, причем гостеприимность повысилась с 54 в 1989 г. до 60 в 1994 г.; а и без того низкая гостеприимность англичан (отметили в 1989 г. 9 человек) понизилась до 7. Респонденты отметили также, что русские открытые, простые намного больше, чем англичане. У англичан наличие этого качества отметили 3 человека в 1989 г. и 4 человека в 1994 г.; у русских — 58 человек в 1989 г. и 65 человек в 1994 г. Русские более надежные, верные — отметило 25 человек в 1989 г. и 40 человек в 1994 г. Наличие у англичан этого качества отметило 5 человек в 1989 г. и 9 — в 1994 г. Русские более миролюбивые — отметили 49 человек в 1989 г. и 47 в 1994 г. против 10 человек в 1989 г. и 11 человек в 1994 г. у англичан. Однако русские намного более ленивые. Только 1 респондент в 1989 г. указал на наличие этого качества у англичан и 3 — в 1994 г. Наличие у русских лени отметили 25 человек в 1989 г. и 23 человека в 1994 г. Англичане более рациональные — 39 (1989 г.) и 36 (1994 г.) против 3 (1989 г.) и 6 (1994 г.) у русских. Однако прослеживается интересная тенденция: у русских рациональность растет, у англичан — снижается. Ф.Энгельс писал об английском национальном характере, что ему свойственно неверие в свою способность уничтожить противоположность, и вытекающее из этого полное подчинение эмпирии. Англичане примерно равны русским в лицемерии и хитрости. Зато русские намного более терпеливые — и их терпение все более увеличивается — с 51 в 1989 г. до 56 в 1994 г. против 6 в 1989 г. и 7 в 1994 г. у англичан. Англичане более скрытные — 10 в 1989 г. и 16 в 1994 г. против 3 и 5 соответственно у русских. Свободолюбие, как ни странно, одинаково. Англичане намного более культурные и воспитанные — отметили 55 человек в 1989 г. и 53 в 1994 г. против 5 в 1989 г. и 7 в 1994 г. у русских. Никто в 1989 г. и только двое в 1994 г. отметили, что англичане не-

практичные, у русских же наличие этого качества отметили 30 человек в 1989 г. и 35 — в 1994 г. Увеличение непрактичности русских можно объяснить хаосом в России. Русские более завистливые. Выраженность этого качества у них увеличивается, по-видимому, с увеличением расслоения общества на богатых и бедных. Русским издавна присуще стремление к уравниловке. Им непривычно теперешнее состояние общества, когда одни обогащаются за счет других. Русские намного более безответственны. Готовность русских прийти на помощь также значительно больше, чем у англичан. Религиозность англичан понижается с 24 до 19, а русских повышается с 7 до 13. У англичан намного больше развито чувство собственного достоинства, и оно продолжает увеличиваться с 38 в 1989 г. до 42 в 1994 г. У русских оно тоже растет, но в меньшей степени — с 14 в 1989 г. до 20 в 1994 г. Заносчивость и эгоистичность англичан и русских выражены одинаково слабо. Англичане более почтительны со старшими.

На наш взгляд, отсутствие уважения к старшим в России вызвано тем, что в застойный период наши отцы жили как бы в долг, отдавать который пришлось детям. Непочтительность к старшим проявляется в России во всем: начиная с того, что старшим перестали уступать место в общественном транспорте, и заканчивая стремительным омоложением современной отечественной политической и деловой элиты. Это составляет серьезную проблему, поскольку без передачи опыта поколений, отсутствия авторитетов и примеров для подражания общество деградирует и разрушается изнутри. Жестокость англичан и русских одинаково мала. Несмотря на то, что в мире сложился стереотип «ленивого русского», результаты опроса Л.Д. Гудкова показывают, что трудолюбие англичан понизилось с 25 в 1989 г. до 19 в 1994 г., а русских повысилась с 27 до 38 соответственно. Никто не отметил у англичан в 1989 г. и только 1 человек в 1994 г. наличие такого качества, как «забитость, униженность». У русских же «забитость, униженность» возросла с 9 в 1989 г. до 15 в 1994 г. Англичане более скупые,

причем их скупость возросла с 1989 г. по 1994 г. в три раза; и более властолюбивые. Наконец, ни англичане, ни русские не навязывают своих обычаев другим.

Перейдем к различиям русского и американского характеров. Вот как сами американцы видят установки и ценности в американской и русской культурах (D. Peabody, 1985):

### **1. Восприятие индивидуальности и самого себя**

В американской культуре человеческое существование воспринимается как изолированное, а русский человек существует в контексте группы. В американской культуре поощряется автономия, человек сам решает собственные проблемы, отстаивает свое мнение, отвечает сам за себя, в русской — ориентируется на группу, ответственность зависит от общего восприятия, как имеющего определенную миссию.

### **2. Восприятие окружающего мира**

В американской культуре человек отделен от природы; в русской — зависим от нее. В американской культуре существует четкое разделение между общественной и частной собственностью, в русской — общая собственность переходит в частные руки без больших угрызений совести. У американцев время бежит быстро, у русских — медленно. Американцы считают, что все неамериканское плохо, русские считают, что все русское плохо. В американском восприятии существует тенденция к упрощению ради анализа: число рассматриваемых параметров уменьшается до релевантных; в русском — к усложнению, число параметров увеличивается для получения «голографической» картины. В оценках окружающего мира американцы делают ударение на позитивных аспектах, русские — на негативных (результат всегда рассматривается как посредственный).

### **3. Мотивация**

В американской культуре личность может рассматриваться как фрагментарная; при этом целостное представ-



ление о другой личности для того, чтобы работать с ней, не требуется. В русской — индивидуальность рассматривается через ее целостность, есть тенденция принимать или отвергать личность полностью. У американцев соревнование — это один из ведущих методов мотивации. У русских соревнование внутри референтной группы не приветствуется. Однако соревнование между группами и особенно между странами заметно увеличивает мотивацию. Американцы свои достижения полностью приписывают собственным усилиям, у русских достижения рассматриваются в равной степени зависящими как от собственных усилий, так и от стечения обстоятельств.

#### **4. Формы отношений к другим**

У американцев дружеские связи многочисленны, но не глубоки и не постоянны, социальные обязательства избегаются. Русские ищут глубоких и постоянных отношений. У них существует сеть социальных обязательств: «Помоги

мне, и я помогу тебе; я помогу тебе сегодня, а кто-нибудь поможет мне завтра». Различаются и понятия о *равенстве*: в американском обществе равенство является основой для взаимодействия, в русском статус человека постоянно сдвигается от низшего к высшему в зависимости от внутри- и межгруппового членства. Отношения в США неформальные и прямые, в России более формальные и структурированные с посторонними. В Америке специализация ролей распределяется среди членов группы, в России это делает формальный лидер. Однако функции определяются неясно, что ведет к передаче функций другим; в результате находится «козел отпущения», характеризующийся профессионализмом, личной ответственностью и неспособностью сказать «нет».

### 5. Формы активности

Действие и активность высоко ценятся в американской культуре. Американцы считают, что результат оправдывает средства. В России активность ценится меньше, чем рефлексия; процесс более важен, чем результат. *Принятие решения* в США происходит индивидуально, каждый член чувствует ответственность за групповые решения. В России решение принимается авторитетом или ключевыми членами группы. В Америке *работа и социальная жизнь* разделяются, в России они, скорее, смешиваются.

Американцы изучают, как иметь дело с русскими, какие слабые и сильные черты их характера можно использовать в психологии рекламы, массовых политических воздействиях. Примером может служить сравнительное изучение американских ценностей и возможных русских альтернатив (282). Ниже отмечаются также возможные области применения изученных различий.

### 1. Планирование

Американцы считают, что индивидуальность может влиять на будущее.

Русские придерживаются мнения, что жизнь следует

заранее определенным курсом. Личность может делать выбор лишь в рамках судьбы, рока.

## **2. Организационная среда, моральное состояние и продуктивность**

Американцы уверены, что индивид может изменять и улучшать окружающую его среду.

Русские полагают, что люди должны жить в соответствии с окружающей средой, а не изменять ее.

## **3. Постановка целей, развитие карьеры**

Американская ценность заключается в том, что человек должен быть реалистичным в своих стремлениях.

Русская ценность противоположна: идеалы (смысл жизни, абсолютная правда) должны быть достигнуты, несмотря на здравый смысл.

## **4. Мотивация и система поощрений**

Американцы говорят: «Мы должны усердно работать, чтобы достичь своих целей».

У русских преобладает мнение, что для достижения успеха требуются не только усердная работа, но и везение, удача и время.

## **5. Переговоры и сделки**

Для американцев непреложной истиной является то, что обязательства должны выполняться (люди должны делать то, о чем договорились).

У русских обязательство может быть заменено, и обещание может иметь мало отношения к реальным возможностям его выполнить.

## **6. Долгосрочное и краткосрочное планирование**

У американцев очень популярна поговорка: «Время — деньги».

Русские же, как отмечалось выше, время ценят весьма мало.

## **7. Лояльность и мотивация**

Главный смысл жизни американского работника — организация.

Для русского работника главное не организация, а группа, с которой он себя идентифицирует.

### **8. Длительность трудоустройства**

В Америке работодатель и работник могут ограничить свои отношения во времени.

У русских трудоустройство рассматривается как пожизненное. Люди, часто меняющие работу, считаются несерьезными, их профессиональный уровень и личные качества под вопросом.

### **9. Работа в нескольких местах**

В Америке человек может работать только в одном месте.

У русских не только допустима, но необходима для элементарного выживания работа в нескольких местах.

### **10. Трудоустройство, продвижение по службе, награды**

В Америке квалифицированные индивиды занимают лучшие места. Все уровни руководства открыты для них.

В России положение человека определяют личные качества, связи, дружба.

### **11. Карьера**

В Америке сотрудник много работает, чтобы продвигаться. Там работник может быть отстранен, если плохо справляется со своими обязанностями. Соревнование ведет к высокой производительности.

В России сотрудники в первую очередь заботятся о сохранении хороших отношений. Отстранение личности от занимаемой должности связано со значительной потерей престижа и применяется редко. Соревнование внутри организации ведет к нестабильности.

### **12. Принятие решения**

Усилия американцев направлены на сбор информации, релевантной принятию решения, интуитивные аспекты при этом исключаются.

У русских есть тенденция собирать ненужную информацию, излишнюю для принятия решения. При принятии решения преобладают интуитивные механизмы.

### **13. Сбор информации**

Американцы уверены, что данные должны быть точными.

Русские считают, что данные должны быть обильными.

#### **14. Стиль управления, организация коммуникации**

В Америке информация о фирме доступна любому сотруднику.

В России часто встречается утаивание информации в целях захвата и удержания власти.

#### **15. Организационные взаимоотношения**

Каждый сотрудник в Америке выражает свое мнение открыто, невзирая на то, что оно не совпадает с мнением остальных.

Высказывая мнение, русские руководствуются балансом своих и групповых интересов.

Из вышеприведенных фактов можно сделать следующие выводы. Американцы более достигательны, обладают внутренним locusом контроля, надеются на свои собственные силы. В этом, по-видимому, следует искать одну из причин более высокого уровня жизни и больших достижений американской цивилизации. Специфика же русского менталитета состоит в большей зависимости от судьбы, склонности приписывать ответственность внешним обстоятельствам, отсутствии четких временных представлений, преобладании моральных ценностей над правовыми, духовных над материальными.

### **Психологические типы семьи в русской и американской культурах**

Психологи едины во мнении, что исключительно важную роль в формировании психологии как отдельной личности, так и народа в целом, играет семья.

В.Н.Дружинин (1996) психологические модели семьи разделяет в зависимости от того, кто несет ответственность за семью: отец, мать или достигший дееспособного возраста ребенок. Нормальной семьей называется такая, где ответственность несет муж (отец). Аномальной семьей называется такая, где муж не несет ответственности за нее. Если ответственности не несет никто — это

псевдосемья. Советская семья — это аномальная семья, в которой ответственность несет мать, она же зачастую и доминирует. Возврат к цивилизации начнется для России с возрождения «нормальной» семьи, и ни демократия, ни частная собственность, ни всеобщая христианизация населения России сами по себе ничего не решат (55). До революции, в царские времена оплата рабочего на заводе зависела от величины его семьи. И в оплату заводчик включал содержание жены и детей. Труд крестьянина в деревне также был рассчитан на то, чтобы прокормить не его одного, а всю семью. Советская власть декларативно уравнила в правах мужчин и женщин, в том числе дала им равную заработную плату. Однако на деле кроме основной работы на производстве женщина выполняла весь труд по дому, воспитывала детей. Самой природой за мужчиной закреплена роль добытчика, кормильца, а за женщиной — хранительницы домашнего очага и воспитателя, передатчика опыта подрастающему поколению.

Таким образом, в СССР создалось противоестественное положение, при котором мужчина, будучи не в силах содержать семью, утратил главенствующую роль. Женщина лидировала и на работе, и дома. Позор Советской власти — женщины, кладущие асфальт, таскающие железнодорожные шпалы или ремонтирующие трамвайные пути.

Смена социально-экономической формации ведет к видоизменению реального типа российской семьи. Множество данных говорят о преобладании в семьях «новых русских» маргинальных отношений, характерных для перехода от языческой к протестантской семье: есть доминантный отец, дети психологически ближе к нему. Мать занята собой, но еще не конкурирует с отцом в мужских сферах деятельности.

Исследования детей частной школы, родители которых принадлежат к слою «новых русских», показали, что для этих детей по сравнению с обычными детьми из обычной школы значимость отца больше, чем значимость матери. Но вместе с тем для них семья и дом имеют меньшее

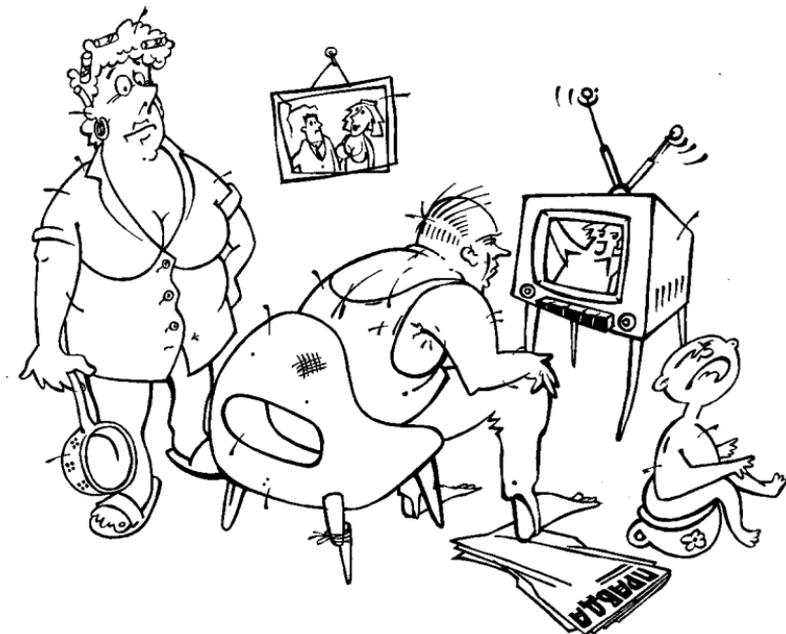
значение, они в большей степени испытывают дискомфорт в семье. У них неадекватная самооценка, они более агрессивны, чем обычные дети, и не умеют общаться со сверстниками. Отец уже доминирует, мать — подчиняется, но вместе с доминированием она сложила с себя ответственность за семью и за воспитание детей. Дети заброшены, от них часто откупаются деньгами и подарками.

Американский тип семьи — с доминантным отцом, несущим ответственность за семью, с матерью, которая субдоминантна, но конкурирует с отцом, борясь за традиционные мужские «привилегии» (власть, ответственность, возможность профессиональной карьеры, короче — за равноправие), с сыном, психологически более близким к отцу, чем к матери, и дочерью — конкуренткой матери (претендует на любовь отца).

Советская аномальная семья может преобразоваться или в нормальную православную, или в «американскую». Последний вариант очень вероятен, так как американизация культуры идет очень интенсивно. Ниже приведен сравнительный анализ русских и американских анекдотов, из которого видно, что это — не самый плохой вариант развития событий.

С помощью контент-анализа русских и американских анекдотов на семейные темы (В.Н. Дружинин, 1996) была предпринята попытка проанализировать семейные отношения, характерные для современных российской и американской семей.

В русских анекдотах супруги либо не любят друг друга, либо о любви ничего не говорится. Супруги могут друг друга терпеть, жалеть о том, что они вступили в брак, но почти никогда не собираются разводиться. Измена одного из супругов — не повод для развода, а причина скандала. Иногда муж равнодушен даже к измене, а если проявляет какие-то эмоции или даже агрессию, то направляет ее на любовников, а не на жену. Он практически никогда не мстит жене. Но если изменяет муж, то жена ругает, а зачастую и бьет именно его, а не любовницу.



Отсюда вывод: если верить анекдотам, в русской семье доминирует жена, а муж занимает подчиненную позицию и конкурирует с другими мужчинами в отношении жены.

В русских анекдотах муж чаще всего достоин своей участи — женской измены. Поступки жен одобряются, поступки мужей высмеиваются. Российские мужчины безответственны, проявляют покорность судьбе; реже, чем жены, изменяют. Спасение от семейных проблем находят в рыбалке, игре в домино и в пьянстве. Семейой они практически не интересуются, а занимаются пьянством и просмотром телепередач (футбол, хоккей).

Американский мужчина доминантен. Муж приходит в ярость, если узнает, что жена ему неверна, ругает и бьет ее, а не конкурента-любовника. Жена тоже может поколотить мужа, но до того, как подаст на развод. Американцы часто грозят друг другу разводом в случае измены. Хотя мужчина и главенствует, но эта роль дается ему нелегко, жена не дает ему спуска. Однако она чаще, чем муж, про-

являет покорность судьбе (в русских анекдотах пассивен муж). Занимается американский муж не пьянством и не хобби, а работой, бизнесом, деньгами, т.е. добывает пропитание семье, несет за нее ответственность.

Русский муж глуповат, прост («проще правды»), груб, труслив, слаб, любит выпить, подчинен семье в целом и жене в частности. Является нахлебником: для него главное, чтобы вовремя кормили. Для семьи — существо совершенно бесполезное, он не интересуется ее жизнью. Если жена изменяет, то он чаще всего не замечает измены, либо не придает ей значения, либо смиряется с ней. Если же ему доведется изменить жене, то это происходит случайно, помимо его воли; выглядит он глупо и неестественно, чаще всего измена тут же раскрывается, и он попадает под тяжелую руку и острый язык жены. Хотя жену не любит, однако разводиться не собирается. К себе и своему положению относится с долей юмора, может соврать, прихвастнуть. В редких анекдотах муж бывает агрессивным, деспотичным, главой семьи (бьет жену, ревнует и пр.), но выглядит он глупо и, как правило, много пьет. Деньги зарабатывать не умеет, но может починить бытовую технику, прибить гвоздь.

Русский отец черств и безразличен по отношению к детям, ленив, эгоистичен, меркантилен. Примером для детей быть не может, так как никаких успехов в жизни не достиг. Над его детьми смеются сверстники. Иногда он любит детей, заботится об их воспитании, считается с их капризами. Но в других жизненных ситуациях такой отец беспомощен и смешон. Чаще же он жаден и манипулирует детьми, чтобы добиться уступок от жены.

В качестве сына русский мужчина наделяется рядом положительных черт (которые куда-то пропадают, стоит ему стать мужем): он любознателен, проявляет смекалку, активен, весел, часто любит отца, сочувствует ему, иногда гордится им. Роли мужа и сына сближает подчиненная позиция по отношению к главенствующей матери. Сын копирует самые плохие проявления взрослых, реже — капризен, непослушен, скандален.

Русский мужчина-любовник, кроме глупости и трусости, никакими другими качествами не характеризуется: хвастается силой, а при появлении мужа прячется и убегает, знает о моральных нормах, но сознательно их нарушает, осознавая вину. То есть русский любовник — тот же русский муж, но в другой ситуации.

Американский муж не супермен, но всегда самостоятелен, держится уверенно, независимо от жены, содержит семью, занимается бизнесом и делает профессиональную карьеру. Бизнес для него важнее жены (точнее — собственных сексуальных желаний). Он хитроват, умен, конкурентен, находчив, прагматичен, обладает деловой хваткой. Вместе с тем соблюдает принятые нормы: внимателен к жене (даже если ей изменяет), помнит о ее дне рождения и дне свадьбы, может подарить ценную вещь. Об его изменах жена чаще всего знает все. Женскую измену муж не терпит, приходит в ярость, при этом достается и жене, и любовнику, но больше — жене. Жена его «достает» своей сексуальной активностью, и он жалеет, что женился.

Американский отец все-таки пытается принять участие в воспитании детей, похвастать перед ними своими успехами, но делает это не очень умело. С детьми он суетлив, рассеян, эгоистичен, часто бывает черств и невнимателен к их потребностям.

Мужчина-сын пассивен, но рассудителен, склонен к самообвинению в случае неудачи и наказания, родительские методы воспитания критикует.

Если судить по анекдотам, главная задача русской жены — вовремя изменить мужу. Муж узнает об измене лишь случайно, но часто вообще не узнает, так как жена умело его обманывает. Иногда жена вообще не скрывает свои побочные связи (как правило, многочисленные). Мужа она не любит, иногда презирает или ненавидит, но чаще всего считает его никчемным «бесплатным приложением» к семье. Муж сексуально ее не удовлетворяет, раздражает, сам вид его ей неприятен. Она часто его бьет. Она находчива, хитра, подозрительна, любит покомандовать в



семье, занимает доминантную позицию и не собирается ее уступать. Жена погружена в домашние заботы и хлопоты, устает от хозяйства, но умела и вынослива. Терпит пьянство мужа. Часто она скупа, даже жадна и готова торговать собой, но за большие деньги. Материальная сторона жизни для нее очень важна. И вместе с тем она нуждается в мужской защите, восхищается мужской силой (когда у нее проявляет любовник), жаждет внимания и ласки. Если она подчинена мужу (что бывает крайне редко) и пассивна, то выглядит симпатично, а муж — глупо.

В качестве матери русская женщина уделяет массу времени воспитанию детей. Она учит их читать, писать, следит за школьной успеваемостью. Когда бывает равнодушна или излишне заботлива по отношению к детям, то выглядит глуповато и неприглядно. Зятя обычно не любит, хотя и пытается это скрыть.

Дочь обычно любит отца и мать, но больше привязана к матери. Сохраняет эту привязанность на всю жизнь, делится с ней своими сердечными тайнами. Русская дочь

всегда является помощницей матери, ее соучастницей и доверенным лицом.

Американские жены, так же часто, как и русские, изменяют мужьям, но муж обычно об этом не догадывается. Американская женщина сексуально не удовлетворена мужем и поэтому активно идет на контакт с другими мужчинами. Мужа она может любить, может не любить, но брак старается сохранить и обычно довольна браком. Хочет, чтобы муж уделял ей больше внимания, но удержать его около себя не умеет. В отличие от русской женщины способна инициировать развод. Ведет себя инфантильно; часто импульсивна и болтлива, ревнива и скандальна, бывает пассивной и неуверенной в себе, то есть проявляет типичные черты зависимой, субдоминантной личности. Домашний бюджет она ведет обычно рачительно и экономно.

Американская мать очень строга, мелочна, черства, в вопросах воспитания рациональна, не спускает промахи детям. И вместе с тем активна, инициативна. Однако в сложных ситуациях теряется и просит помощи мужа. Она хочет командовать и в семье дочери, но ей редко это позволяют.

Дочь обращается за советом к матери и уважает мать, но часто копирует и отцовское поведение.

Установлены и количественные закономерности (55). В русских анекдотах чаще высмеивается поведение мужа, чем в американских (71% против 64%). Американские мужчины более активны, чем русские (44% против 33%). У американцев более развиты лидерские качества (51% против 32%). Русские мужчины более зависимы, подчинены (38% против 16%). Американские мужчины чаще изменяют женам, чем русские (14% против 7%). Но русские женщины опережают по числу измен американок (31% против 25%). Русские больше злоупотребляют спиртными напитками (13% против 3%).

## 1.2. Особенности романо-германской культуры

Германия — в чем-то особенная, в чем-то типичная, наиболее экономически и технически развитая, самая богатая европейская страна. Русского в Германии удивляет, какого высокого уровня жизни достигли немцы, побежденные во время Второй мировой войны. У русских часто возникает недоуменный вопрос: кто кого победил? Почему мы, победители, живем несравненно хуже в материальном плане, чем побежденные? Во многом причину этого следует искать в особенностях национального характера и русских, и немцев.

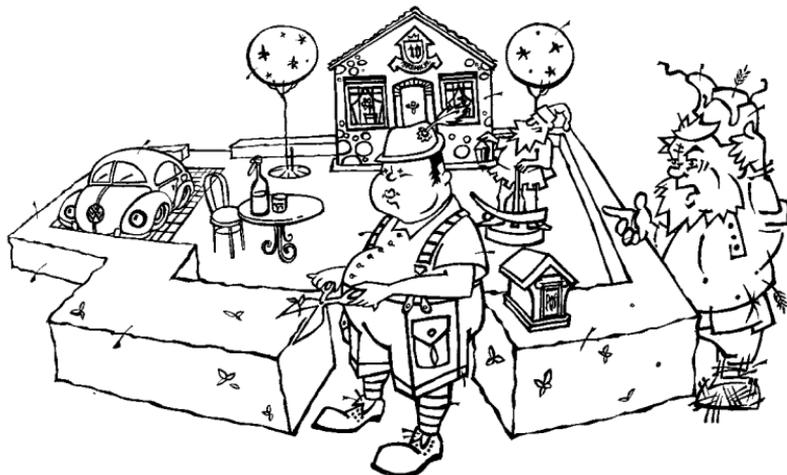
Широко известны такие черты немцев, как трудолюбие, педантичность, экономность. Немцы знают об этих особенностях и ценят их. Они довольно презрительно относятся к представителям других наций: итальянцев называют «макаронниками», французов — «лягушатниками», американцев считают хамами, русских — дураками.

Причины появления фашизма в Германии следует искать в особенностях немецкого национального характера, основными чертами которого являются *раболепие, поклонение авторитетам, уважение к законности* (L. Snyder, 1976; 1978).

Национальный характер существует в виде эмпирически проверяемых кластеров специфических личностных черт, общих для данной национальной (или этнической) группы. Они отражаются в фольклоре. В немецком фольклоре необычное количество текстов связано с *анальностью*. Часто употребляются выражения *Scheisse* — дерьмо, *Dreck* — грязь, *Arach* — осел, *Mist* — ... (A. Dundes, 1984).

К.Абрахам писал: «Удовольствие от индексирования и классификации, от составления завершенных списков и статистических обобщений, стремление к программированию и регламентированию труда посредством временных графиков, хорошо известны как проявления анального характера» (М.М. Щербатов, 1991).

Muller-Freienfels отмечал: «Немцы чувствуют себя действительно уютно только если организуют ассоциацию со



статусами, параграфами, корпусом директоров, членством в клубах и множеством других видимых знаков различий» (Muller-Freienfels, 1922).

Th. Mann (1945) отмечал, что наиболее выраженная черта немцев — «inwardness» (заклучение, охрана).

Другой элемент германской культуры, имеющий смысл в свете немецкого анального эротизма, — купание в грязи. Много названий городов и деревень в Германии оканчивается на «bad» — ванна. В квартале красных фонарей в Гамбурге показывают шоу — обнаженные девушки борются в грязи (A. Dundes, 1984).

Edward T. и Mildred R. Hall (1987), изучая различия немцев и французов, отмечали, что поведение немцев — последовательное монохромное, а французов — одновременное полихромное. Немцы идентифицируют себя с работой, французы — с семьей, детьми, друзьями. Немцы концентрируются на работе, французы легко от нее отвлекаются. Немцы серьезно относятся к временным обязательствам, четко придерживаются планов, стараются не мешать другим, склонны к кратковременным отношениям. Испытывают огромное уважение к личному имуществу, редко одалживают вещи.

Как говорят американцы, немцев отличает стремление все улучшать и совершенствовать, и так без конца.

Р.Груссе пишет (R. Grousset, 1946, с.103-104): «Большая часть наших бед произошла от того, что народы, живя в одну эпоху, не подчинялись ни общей логике, ни единой морали». Неравномерность этнического развития Р.Груссе считает причиной многих войн и таких чудовищных злодеяний, как, например, немецкие концентрационные лагеря. Действительно, для того чтобы совершать столь страшные поступки, не оправданные реальной государственной необходимостью, без мучительных угрызений совести, нужно иметь такую психическую структуру, которую можно представить только в виде патологии. Но это не случайные индивидуальные отклонения, а этнические, касающиеся устойчивых настроений масс. Значит, это фаза этногенеза, не совместимая с той, от которой берется исходная точка отсчета, принятая нами за норму.

Немцы пытались установить на завоеванных во время II мировой войны территориях «немецкий порядок», как им казалось, «высший» и лучший в мире. Ни в коем случае не оправдывая концлагеря и испытывая глубочайшее отвращение к чудовищным злодеяниям, совершенным немцами в попытках распространить «немецкий порядок» по всему миру, надо признать, что у них были основания считать такой порядок высшим. Это — одна из особенностей немецкого национального характера.

Жизнь в Германии отличается упорядоченностью, размеренностью. Если немец надлежащим образом выполняет все правила и законы, то этого достаточно для обеспечения высокого уровня жизни. В Германии ездят по разметкам на дороге, переходят улицу в положенном месте и только по сигналу светофора. Вместе с тем жесткая регламентация поведения приводит к некоторой стандартизованности и запрограммированности мышления немцев. Русского тяготит и давит размеренность и определенность жизни в Германии — с дороги не съехать, после 21 часа не шуметь.

Иначе в России. В стране беспорядок, безвластие и беззаконие. Россиянин не может им следовать, поэтому каждый действует на свой страх и риск. Поэтому главными делаются наиболее примитивные законы — право сильного, например. Если русский будет, как того требуют правила вежливости, пропускать стариков, женщин и детей при посадке в трамвай, он не сможет уехать сам.

Немцу сегодня выгодно быть законопослушным, педантичным, аккуратным, а русскому — агрессивным, жестким, резким.

В Германии сегодня все работает, как хорошо отлаженный часовой механизм, но достаточно какому-то винтику испортиться, и он остановится. Немец не умеет чинить мотор в машине, не может приспособить неподходящий инструмент. Русский же отличается тем, что «сварит кашу из топора», найдется в любой ситуации и придумает нестандартное решение, проявит творческий подход. Более высокий уровень жизни в Германии дает немцам больше возможностей выбора, делает возможным более высокие в смысле нравственности стандарты поведения. Например, компания «Shell» загрязняла окружающую среду, поэтому немцы перестали заправляться бензином на заправках этой компании. Этот благородный поступок, на взгляд русского, становится возможным потому, что через 100 метров в Германии будет заправка другой компании, и немец ничего не теряет. Иное дело в России. Если русский позволит себе такой благородный поступок на трассе, то он рискует вообще остаться без бензина и погибнуть, так как следующая заправка может быть и через 50, и через 100 км, к тому же бензина там может совсем не оказаться.

Различие в поведении за столом также имеет психологические причины. У русских принято несколько раз отказаться, прежде чем принять предложение что-то съесть или выпить, принято не доедать то, что положили в тарелку. Это вызвано, помимо прочего, гордостью бедного человека — он хочет показать, что уже сыт.

Интересные явления возникают при столкновении

культур. Немцы в России очень быстро начинают опаздывать, едят все, что им предлагают, забыв про немецкие стандарты, иногда делаются развязными и хамоватыми.

Очевидно, русскому сложнее адаптироваться к жизни в Германии, если не брать во внимание материальную сторону. Но потом русский становится таким же экономным, педантичным — иначе он просто не выживет.

### **1.3. Процесс вхождения представителей одной культуры в другую. Концепция культурного шока**

В настоящее время интерес вызывают не только и не столько особенности отдельной нации, сколько процесс взаимодействия представителей различных наций. Существуют разные формы такого взаимодействия: начиная от поверхностных туристических и деловых контактов и заканчивая сложными процессами миграции и эмиграции. Некоторые психологические явления, возникающие в процессе взаимного проникновения культур, рассматриваются ниже.

Н.М.Лебедева (1996) отмечает: «Этнос — существо живое. Глубокими невидимыми корнями связан он с родной землей и небом, связан так, что сам подчас не осознает этой связи, но только никак не может прижиться на новой земле. Связан с той формой жизнедеятельности, которая кормит его и дает базальный философский смысл его существованию. Язык и религия — информационная суть этноса, которой нельзя его лишить без тяжелых и непредсказуемых последствий. Те, кто в истории посягал на все эти незыблемые узы, не только приносили людям чудовищные и бессмысленные страдания, но и закладывали мину будущих кровавых межэтнических столкновений». Именно религия и язык были разрушены во время советской диктатуры, и сейчас мы пожинаем плоды неразумной национальной политики в виде кровавых войн в Чечне, Средней Азии, других горячих точках.

А. Furnham, S. Bochner (Furnham, Bochner, 1986) описывают четыре типа взаимодействия культур.

1. **Геноцид**: этническая или культурная группа, численно доминирующая или обладающая превосходящими технологическими ресурсами, уничтожает всех членов другой группы, с которой она вступает в контакт. В оправдание выдвигается тезис о расовой, этнической или психической неполноценности. Психологические причины геноцида — отсутствие уверенности в позитивности образа «мы», который в результате действия механизмов психологической защиты ведет к ненависти и агрессии против других. Данная агрессия благодаря действию психологического механизма каузальной атрибуции в сознании ее носителей объясняется «благородными мотивами». Геноцид — пример предельной духовной слабости, практически полное отсутствие личностного начала в людях.

2. **Ассимиляция**: «поглощение» одной культуры другой. Принуждение к ассимиляции может привести к чувствам неполноценности, самоуничужения и самоненависти у представителей этнического меньшинства (Furnham, Bochner, 1986).

3. **Сегрегация**: независимое существование этнических культур.

4. **Интеграция**: совместимость, когда разные культуры сохраняют свои индивидуальности, но объединяются в единое общество.

Процессы миграций изучаются этнической экологией, социальной этнической психологией, экологической психологией, этноэкологической психологией.

Психологические проблемы миграций наиболее ярко раскрываются в следующих этапах миграционного процесса:

- причины и мотивы миграции и эмиграции,
- адаптация мигрантов к иной этнокультурной среде,
- адаптация мигрантов к иной природной (географической) среде,
- трансформация этнической идентичности у различных поколений мигрантов.

А. Furnham, S. Bochner (Furnham, Bochner, 1986) в зависимости от принудительности — добровольности различают следующие виды миграции: образование, интернациональная помощь, интернациональный бизнес, дипломатия, туризм. Наиболее распространенным и, следовательно, наиболее важным является туризм. Туристический бизнес является одним из самых прибыльных. Нижеперечисленные мотивы должны учитываться работниками туристических фирм как в рекламе своей деятельности, так и в самой деятельности.

### **Мотивы туризма**

Rearce установил, что мотивы туризма соответствуют иерархии потребностей (Лебедева, 1996). Одни путешествуют, чтобы повысить свою самооценку, другие испытывают потребность в любви. Dann (Furnham, Bochner, 1986) различает 2 полярные группы туристов: те, которые хотят убежать от всех, и те, кто хочет обогатить свое «Я» новыми впечатлениями. Crompton (Furnham, Bochner, 1986) различал 7 мотивов: 1) воспринять, как живут в других местах, 2) исследование и оценка себя, 3) отдых, 4) престиж, 5) регрессия, 6) социальное взаимодействие, 7) установление родственных отношений.

### **Концепция культурного шока**

Создатели теории культурного шока А. Furnham, S. Bochner (Furnham, Bochner, 1986) дают следующее его определение: *культурный шок* — это шок от нового; состояние, испытываемое человеком при контакте с чужеродной культурой.

Опыт новой культуры является неприятным или шоковым потому, что он может привести к негативной оценке собственной культуры, а также потому, что он неожидан. В последнее время многим русским пришлось испытать на себе воздействие этого шока. Это — коммерсанты-«челноки», студенты, ученые, спортсмены, бизнесмены, туристы. Особенно сильно ощущают его лица,



выезжающие за рубеж на постоянное место жительства. Как правило, русские, живущие за границей, отмечают, что материально они живут несравненно лучше, чем в России. В развитых странах человек, занимающий невысокое социальное положение, материально живет лучше, чем выдающийся человек в России. Однако в моральном плане русские, живущие за рубежом, испытывают чувство ностальгии, тоски, неполноценности. Многие отмечают, что дома, в России, они достигли бы большего. Ведь высокий материальный уровень общий, и на его фоне мигранты всегда второсортны.

Оберг (Furnham, Vochneg, 1986) выделил шесть аспектов культурного шока:

1. **Напряжение**, к которому приводят усилия, требуемые для достижения необходимой психологической адаптации.
2. **Чувство потери или лишения** (друзей, статуса, профессии и собственности).

3. *Чувство отверженности* представителями новой культуры или отвержения их.
4. *Сбой* в ролях, ролевых ожиданиях, ценностях, чувствах и самоидентификации.
5. *Неожиданная тревога, даже отвращение* и негодование в результате осознания культурных различий.
6. *Чувство неполноценности* от неспособности совладать с новой средой.

Каждая культура имеет множество символов социального окружения, как вербальных, так и невербальных (жестов, мимики) способов общения, с помощью которых мы ориентируемся и действуем в ситуациях повседневной жизни. Наш душевный мир зависит от этих сигналов, многие из которых мы даже не осознаем. Когда же вся эта незримая система свободной ориентации в мире становится неадекватной в условиях новой культуры, человек испытывает глубокое нервное потрясение.

Симптомы культурного шока: чрезмерно частое мытье рук, чрезмерная забота о питьевой воде, пище, посуде и постели; боязнь физического контакта с представителями новой культуры, бессмысленно «далекий» взгляд (иногда его называют «тропический»), чувство беспомощности и желание быть под покровительством представителя собственной национальности, долго прожившего в данной культуре, страх быть обманутым или оскорбленным. Это реакция защиты от новой информации, наплыв которой так огромен, что человек в течение какого-то времени чувствует себя бессильным справиться с этим. Вместе с тем иногда культурный шок бывает полезен для саморазвития и личностного роста.

Многие ученые изучали связь миграции и психического здоровья. Н.М. Лебедева (1996) приводит данные о том, что миграции часто связаны с маниакально-депрессивным психозом и с психосоматическими заболеваниями. Среди переселенцев преобладают люди с неустойчивой психикой. Установлено, что среди мигрантов больше психических за-

болеваний, чем среди коренных жителей. Установлены также конкретные связи между группами мигрантов и характером психических расстройств. Например, британцы страдают в Австралии алкоголизмом, а индийцы в Англии — шизофренией. А. Furnham, S. Bochner (Furnham, Bochner, 1986) приводят семь теорий, объясняющих связь между миграцией и психическим здоровьем:

1. **Теория страдания** в психоаналитической традиции объясняет миграцию через потерю социальных связей, близких, положения, имущества.
2. **Теория локуса контроля**: интерналы адаптируются быстрее.
3. **Теория селективной миграции** неodarвинистского направления. В миграционный процесс вовлекаются преимущественно акцентуированные личности. Р. Когрейн выделяет две группы мигрантов: стабильные, экономически заинтересованные люди, которые едут на новое место вследствие связанных с работой причин; и нестабильные, имеющие потенциальные проблемы и переселяющиеся в призрачной надежде.
4. **Теория «ценности ожиданий»** заключается в том, что низкие ожидания приводят к лучшему приспособлению.
5. **Теория негативных жизненных событий** постулирует, что опыт больших перемен в условиях жизни приводит к психическим и физическим заболеваниям.
6. **Теория ценностных различий** объясняет культурный шок столкновением разных систем ценностей. Степень различий в ценностях между страной выхода и страной поселения мигрантов прямо пропорциональна количеству трудностей, переживаемых человеком в процессе адаптации.
7. **Теория социальной поддержки**. Поддержка со стороны других людей препятствует психическим расстройствам и обеспечивает психологический комфорт

личности. При миграции человек теряет значимые социальные связи, поддерживающие его в прошлом, и это деструктивно сказывается на его здоровье. Различают три вида поддержки: *информационная*, *инструментальная*, *эмоциональная*. *Информационная поддержка* состоит в передаче накопленного опыта (по получению материальных пособий или работы), полезных сведений от давно приехавшего представителя этноса вновь прибывшему. *Инструментальная поддержка* заключается в предоставлении средств для решения проблем: автомобиля, подержанной мебели и одежды. *Эмоциональная поддержка* — это сопереживание, возможность высказаться и быть выслушанным.

Исследования показывают, что если индивид изолирован в новом культурном окружении, то психические нарушения могут расти в нем трагически и необратимо. Высказывается идея о том, что, возможно, мигрантам первоначально лучше жить в больших группах соотечественников, а через определенный период времени их или их детей можно поощрять к более интенсивному социальному, политическому и культурному интегрированию с коренными жителями. Однако многие службы, связанные с иммигрантами, пытаются запретить им жить в гомогенных национальных группах, так как они убеждены, что это мешает адаптации и ассимиляции и может служить причиной этнических предрешений.

По мнению Н.М.Лебедевой, культурный шок возникает не только и не столько потому, что среда вдруг становится непредсказуемой и возникает опасность для жизни вследствие неадекватного поведения. Столь острые ситуации встречаются редко. Суть в том, что человек внезапно ощущает, что можно жить и без привычного знания и понимания мира, что оно не универсально, что люди вокруг живут (и вполне успешно) по своим законам и представлениям, нимало не заботясь о том, как он их при этом

понимает и оценивает. Что много лет люди жили без его знания и будут жить вне его. Он понимает, что все, что он знал, во что он верил, здесь не имеет смысла и надо переосмысливать весь свой опыт либо замкнуться в себе, что часто сопровождается резким падением самооценки (Лебедева, 1996).

S.Bochner (Furnham, Bochner, 1986) предложил подходить к проблеме психологической адаптации мигрантов на основе модели культурного обучения. Так, живя в США, японцы научились чаще смотреть в глаза собеседнику, чем это принято в их собственной культуре. Английские джентльмены научились в Японии прокладывать дорогу в токийском метро, но вернулись к практике чинной очередности, возвратившись в Англию.

A.Furnham, S.Bochner (Furnham, Bochner, 1986) ввели понятие «культурной дистанции». Величина культурного шока зависит от культурных различий. CDI (индекс культурной дистанции) включает фиксацию различий между культурами по темам: климат, одежда, пища, язык, религия, уровень образования, материальный комфорт, структура семьи, обычаи ухаживания (сватовства).

#### **1.4. Попытки предсказания будущего развития России и русского народа**

S.Hantington выдвинул гипотезу, что в обозримом будущем важнейшие мировые противостояния и конфликты будут проходить по линиям границ между основными мировыми цивилизациями. Главные линии разлома цивилизаций пройдут между странами Балтии и Россией и между Россией и среднеазиатскими республиками. В ближайшем будущем важнейшие границы, разделяющие человечество, и преобладающие источники конфликтов будут определяться культурой (Рормозер, 1993).

Г.П.Федотов писал: «Революция не погубила русского национального типа, но страшно обеднила, искалечи-

ла его. Нет, решительно нет никаких разумных человеческих оснований представлять себе первый день России без большевиков как розовую зарю новой свободной жизни. Утро, которое займется над Россией после кошмарной революционной ночи, будет, скорее, то туманное «седое утро», которое прочил умирающий Блок. После мечты о мировой гегемонии, о завоевании планетных миров, о земном рае — у разбитого корыта бедности, отсталости, рабства — может быть, национального унижения» (Федотов, 1992, с. 198).

Эти же мысли присутствуют и в русских сказках. Вспомним хотя бы вековую мечту русского народа о молочных реках и кисельных берегах и о старухе у разбитого корыта. По-видимому, интуитивная мудрость народа предвидит и предчувствует все наперед.

Далее Г.П. Федотов пишет: «Есть один элемент христианской культуры, нам всем дорогой, любовно выращенный в петербургский период нашей истории и теперь выкорчеванный без остатка. Это — свобода, которая с таким трудом пробивалась в крепостнически-самодержавном государстве, но наконец сделалась неотъемлемой частью русской жизни. Эта свобода целиком выросла на почве западной культуры как результат сложного воздействия духовных сил. В византийско-московской традиции у нее не было никаких корней. Вот почему с такой невероятной легкостью свобода может быть выкорчевана из сознания русских масс, лишенных общения с внешним миром, принесших в марксистскую школу лишь древние инстинкты Московии».

Г.П.Федотов завершает: «Коммунизм сгинет со своим идеологическим катехизисом. Но Московия останется. Останется древнее государство, крепкое не только полицейской силой, но и тысячелетними инстинктами рабства» (Федотов, 1992, с.232).

А.С.Панарин (1996) предсказывает и такой вариант развития нашего государства: «Никому не известно, как поведет себя «загадочный гигант» Россия после заверше-

ния смутного периода. Однако логика, диктуемая долгосрочными факторами существования — цивилизационными, геополитическими, экономическими, все же присутствует в истории. Россию допускают к участию в европейских делах лишь на той стадии, когда Европа расколота и ей угрожают изнутри гегемонистские притязания (Наполеон, Гитлер). Когда Европа чувствует себя объединенной и стабилизовавшейся, наступает период открыто антирусской политики. Сегодня Европа единая, как никогда (Шенгенское соглашение и т.п.), и солидарна в неприятии России. Европа видит в России главную преграду на пути прогресса. Россия выступает как досадный казус истории: не только как гигантски лишний, громадный исторический плеонаризм, но даже положительное, весьма трудно преодолимое препятствие к развитию и распространению настоящей общечеловеческой, т.е. романо-германской цивилизации. С такой точки зрения становится понятным (даже законным и благородным) стремление к ослаблению русского начала по окраинам России, к покровительству (даже искусственному) этих элементов и к доставлению им привилегированного положения в ущерб русскому. Путь России в Европу возможен, но это будет путь геополитического реванша под знаком славянско-православного мессианизма. Она не может войти туда в качестве второй, зависимой и подражающей. Это путь тотальной конфронтации с Западом и мусульманским миром одновременно. Массовым продуктом постсоветских реформ на огромном пространстве стали маргиналы. Превратить маргиналов в средний класс — долгий и проблематичный путь. А вот конвертировать их асоциальную энергетику в неистовый политический фанатизм сторонников новейшего мессианского учения — путь несравненно более быстрый. Этот путь может вдохновить не только люмпенов и маргиналов, но и постэкономического человека, у которого мотивация сосредоточена не вокруг показателей уровня жизни, а потребностей более высокого уровня. Новая

фаза идеократического подъема уже в значительной степени подготовлена: обнищание, оскорбленное патриотическое чувство, нарушение принципов социальной справедливости».

Г.В.Осипов (1995) предпринимает следующие попытки предсказать будущее России: «Контрреволюция 1991 г. ведет Россию к колониальной зависимости. Россия, несмотря на мощный научно-технический потенциал, сырьевой и человеческий потенциал, стала переходить в разряд слаборазвитых государств. Администрацией США проводится политика «геополитического плюрализма» на территории бывшего СССР: создание «буферного пояса» государств по периметру российских границ для ее изоляции и дальнейшего дробления. Главным геополитическим противовесом должна служить Украина. Реанимируется «доктрина отбрасывания», но уже не социализма, а России».

Научный анализ позволяет сделать следующие выводы:

1. Российская империя (СССР) была не предметом природной агрессивности московских правителей, а результатом естественно-исторической, политической и экономической интеграции интересов народов, добровольно и сознательно искавших защиты у России.
2. Российская империя (СССР) имеет благоприятные природно-материальные предпосылки для экономического развития. Если крупная промышленность Европы и Америки истощила собственные сырьевые источники, то в силу суровых природных и особых политических условий Россия не использовала ресурсы Сибири и Дальнего Востока.
3. Создав ядерное оружие, Россия впервые за всю свою историю минимизировала угрозу прямого вооруженного нападения на свои территории. Фактор внешней военной опасности впервые за многие столетия стал контролируемым.

4. Страна обладает высокообразованными людскими ресурсами. Создана кадровая и материальная база одной из лучших в мире систем непрерывного общего, специального и профессионального образования. Если за время кризиса она окончательно не развалится, то в постреформенный период после минимальной модернизации сможет готовить специалистов по всем современным специальностям. И это прекрасно понимают руководители развитых держав, которые через международные валютные фонды стремятся развалить систему образования в России. Они видят в этом один из главных факторов необратимости отрицательных перемен в России.
5. Развал госструктур вызван не дефицитом солидарности народов, а преходящими причинами. Соборность, идея «все люди братья», тысячелетний опыт мирного сосуществования православия, начавшегося еще с Византии, с исламом, буддизмом, другими культурами свидетельствуют, что этика индивидуализма не имеет корней в России.
6. России предстоит выполнить роль естественного географического моста на торговых путях между интенсивно интегрирующейся Европой и бурно развивающимися странами Азиатско-Тихоокеанского региона. Именно на глобальных евроазиатских пространствах с их уникальными материальными, людскими и духовными ресурсами в третьем тысячелетии предстоит интегрировать мировой технологический и интеллектуальный потенциал.

К.Касьянова предостерегает (Касьянова, 1994, с.78): «Производство, создающее благосостояние и возможность пользоваться материальным комфортом и благами, может осуществляться систематически и эффективно только в таких обществах, где есть моральные элементы и движущие силы, такие как взаимопонимание и поря-

дочность, уважение справедливости и признание взаимных обязательств, забота об общественном всеобщем благе. Там, где не хватает таких элементов и стимулов, там человеческий труд начинает количественно уменьшаться и качественно ухудшаться, всякому взаимодействию препятствует взаимное недоверие; под влиянием эгоизма отдельных индивидов распадаются социальные связи и нарушаются те пружины, которые поддерживают социальные стремления; там уменьшается и само материальное богатство, пересыхают глубиннейшие источники средств к существованию. Народ, который остался сегодня без чести, завтра останется без хлеба».

С этим мнением нельзя не согласиться.

### **Вопросы и задания для практических занятий**

1. В чем заключается русская идея?
2. В чем состоят различия и сходства англо-американской и русской культур?
3. Опишите различия русских и американских культурных ценностей.
4. Опишите психологические типы семьи в русской и американской культурах.
5. Назовите особенности германской культуры.
6. В чем заключается концепция культурного шока?
7. Назовите основные типы взаимодействия культур.
8. Раскройте психологические механизмы миграции.
9. В чем заключается закон столкновения цивилизаций С. Хантингтона?
10. Попытайтесь спрогнозировать дальнейшее развитие России.

### **Ключевые понятия**

Русская идея  
Культурные ценности  
Психологические типы семьи

Культурный шок  
Геноцид  
Ассимиляция  
Сегрегация  
Интеграция  
Миграция  
Культурная дистанция  
Закон столкновения цивилизаций

## Литература

- Борисов М.Н.* О динамике классовой структуры России//Россия накануне XXI века: социальные и социально-политические проблемы: Материалы научно-практической конференции. Москва, 6—7 октября 1994 года. М., 1995. С. 187—195.
- Гудков Л.Д.* Русское национальное сознание и его динамика (1989—1995 гг.) // В: Социологические чтения. Вып. 1. Современные социологические теории и подходы. Диалог между Россией и Западом: Сб. материалов международного семинара./ Институт «Открытое общество», Институт социологии РАН, Британский социологический клуб в Москве. М., 1996. С. 22-49.
- Гумилев Л.Н.* Этногенез и биосфера Земли. М.: Ди-Карт Мишель и К°, 1993. 503 с.
- Дружинин В.Н.* Психология семьи. М.: Изд-во КСП, 1996.
- Ильин И.А.* О России. М., 1991.
- Касьянова К.* О русском национальном характере. М., Институт национальной модели экономики, 1994.
- Ключевский В.О.* Соч.: В 9 т. М., 1987. Т. 1.
- Лебедева Н.М.* Русская диаспора: диалог цивилизаций и кризис социальной идентичности//Психологический журнал. 1996. Т.17. №4. С.32-36.
- Лихачев Д.С.* О национальном характере русских//Вопросы философии. 1990. №4. С.3-7.
- Осипов Г.В.* Перспективы России: Тенденции и проблемы//Россия накануне XXI века: Материалы научно-практической конференции «Россия накануне XXI века: социальные и социально-политические проблемы», Москва, 6—7 октября 1994 г. М., 1995. С.6—17.
- Панарин А.С.* Вторая Европа или Третий Рим//Вопросы философии. 1996. №10. С.19—31.
- Перепелкин Л.С.* Этнопсихология современного производства// Человек. 1990. №6. С. 104—109.
- Рормозер Г.* К вопросу о будущем России//Вопросы философии. 1993. №4. С.15—24.
- Федотов Г.П.* Судьба и грехи России.: В 2 т. СПб.: София, 1992.

- Чернышевский Д.В.* Русская идея//Культура русских и немцев в поволжском регионе. Вып. 1/Авт. введения и научный редактор С.И.Замогильный. Саратов.: Слово, 1993. С. 106—113.
- Щербатов М.М.* О повреждении нравов в России. М., Тип ЦБНТИ, 1991.
- Янжул И.И.* Из психологии народов (Экономическое значение времени и пространства). Одесса.: Г. Бейленсон и И. Юровский, 1895.
- Dundes A.* Life is Like a Chiken Coop Ladder. A Portrait of German Culture through Folklore. N.Y.: Colambia Univ. Press, 1984.
- Furnham A., Bochner S.* Culture Shock. N.Y., 1986.
- Grousset R.* Bilan be l'Histoire. The Hague. Paris, 1946. P. 103—104.
- Hall E.T. & Hall M.R.* Hidden Differences: Studies in International Communication. Tokyo: Bungei Shunju, 1987. (Japan for American).
- Mann T.* Germany and the Germans. Washington: The library of Congress, 1945.
- Muller-Freienfels.* The German: His Psychology & Culture: An Inquiry into Folk Character. London: The Hague, 1922.
- Parsons T.* Action theory and the human condition. N.Y.: The Free press; London: Collier Macmillan, 1978
- Snyder L.* Roots of German Nationalism. Bloomington; London, 1978.
- Snyder L.* Varieties of Nationalism: A Comparative Study. N. Y.: Hinsdale. The Dryden press, 1976.

## Теоретические основы психологии межкультурных различий

### 2.1. Научное содержание понятия «национальный характер»

Прежде чем перейти к проблеме национального характера, приведем общепсихологическое определение характера.

**Характер** — совокупность устойчивых свойств индивида, в которых выражаются способы его поведения и эмоционального реагирования.

Интерес к проблеме национального характера возник давно. Еще в 1748 г. David Hume писал: «Каждая нация имеет особый строй манер, и некоторые особые качества чаще встречаются у одного народа, чем у другого» (Hume, 1987).

Э.А.Баграмов в докладе на IX Международном конгрессе антропологических и этнографических наук (Чикаго, 1973) говорил (Баграмов, 1973): «Идеологи гитлеровской Германии, перепробовав все методы доказательства превосходства арийской расы и высокого голубоглазого юберменша (сверхчеловека), стали утверждать, что дело не в цвете волос, а в особых духовных свойствах, которые указывают на это превосходство. Изучение национального характера должно было обосновать претензии на мировое господство».

Научный интерес и потребности практического характера вновь выдвинули эти исследования на передний план. В этнопсихологических исследованиях 40-50-х гг. было немало таких, которые пропагандировали неполноценность многих народов. Для доказательств часто использовались фрейдистские доводы. Несмотря на это, теории расовой неполноценности оставались малонаучными.

С точки зрения материалистского понимания истории вполне правомерна мысль о том, что под влиянием своеобразных условий окружающей среды и исторических судеб народов в духовном облике от поколения к поколению запечатлевается то своеобразие, складываются те специфические черты и привычки, по которым можно отличить представителя одной нации от другой. К ним относятся обряды и ритуалы, нормы повседневного поведения, язык тела.

Черты народного характера могут быть изучены прежде всего по объективным проявлениям в достижениях и ценностях подлинно национального масштаба: искусстве, фольклоре, творчестве, традициях, обычаях, нравах, привычках.

Наиболее распространены следующие теории национального характера:

1. Теории о некоем национальном духе, которому часто придается мистический смысл.
2. Теории, заключающиеся в стремлении отыскать преобладающий национальный тип или несколько типов.
3. Попытки выделить некий образец поведения представителей данной культуры, якобы формирующийся на основе подавления изначальных влечений человеческой психики.
4. Теории, делающие упор на систему установок, ценностей, верований, общих для членов данного общества, и ищущие проявления национальных черт в продуктах культуры — литературных и философских исканиях.
5. Поиски неких регулярных форм поведения, традиций и обрядов, способов воспитания, отражающих специфику духовного облика нации.
6. Плюралистическая теория национального характера, заключающаяся в том, что каждая из современных наций имеет не одну, а несколько психологических моделей.

Ю.В.Бромлей отмечал: «Культурное единство членов этноса неразрывно связано с наличием у них определенных общих черт психики, которые называют этническим, или, чаще, национальным характером. Характер в психологии определяется как совокупность основных, наиболее устойчивых психических свойств человека. Поэтому *национальный характер — специфические для данной этнической общности социально-психологические черты*. Хотя в природе не существует таких черт вне психики отдельных личностей, национальный характер неверно сводить к сумме психических свойств этих личностей» (Бромлей, Подольный, 1990, с.106).

Э.А.Баграмов (Баграмов, 1973) дает следующее определение национального характера: «*Национальный характер — это отражение в психике представителей нации своеобразных исторических условий ее существования, совокупность некоторых особенностей духовного облика народа, которые проявляются в свойственных его представителям традиционных формах поведения, восприятия окружающей среды и которые запечатлены в национальных особенностях культуры, других сферах общественной жизни*».

**Нация** — это группа людей, связанных общностью экономической жизни, территории, языка, психического склада. Национальный характер — свойство не этнической группы, а отдельных личностей, ее составляющих. Личность является носителем определенных национальных особенностей характера. Даже если люди оторваны от своей культуры, многие годы они сохраняют тяготение к своей нации.

Психологически особенности нации проявляются в таких структурных элементах национального характера, как склад ума, характер реакции на внешний мир, некоторых эмоциональных признаках. Особенности национального характера не затрагивают основ психики людей, гносеологического аспекта восприятия внешнего мира, основных форм логического мышления, одаренности.

Э.А.Баграмов (Баграмов, 1973) считает, что проблема

национального характера не психологическая, а историческая и социально-психологическая. Об этом же пишет и А.И.Горячева (1977): «Особенности национального характера определяются не биологически, расово, генетически, а социальными факторами. Психический склад нации включает в себя привычки, вкусы, обычаи, традиции».

К.Касьянова (1994) приводит следующее определение:

**«Национальный характер»** — это реальное психическое образование, существующее в виде однотипных для людей одной и той же культуры реакций на привычные ситуации в форме чувств и состояний».

Национальный характер соответствует сравнительно прочно сохраняющимся чертам личности и типам личности, являющимся модальными для взрослых членов данного общества.

С понятием «национального характера» тесно связано понятие «национальный менталитет».

И.Г.Дубов определяет *национальный менталитет* как *своеобразие видения личностью окружающего мира и специфику реагирования личности на этот мир, детерминирующихся экономическими и политическими условиями в историческом аспекте* (Дубов, 1993). От понятия «национальный менталитет» отличают понятие «индивидуальный менталитет».

**«Индивидуальный менталитет»** — *присвоенные индивидуом специфические способы восприятия и особенности образа мыслей, выражающиеся в специфических для данной общности формах поведения и видах деятельности.*

Проявляется менталитет в стереотипах поведения и принятия решения, традициях и обычаях.

Безусловно, в самой нации существуют значительные различия. Некоторые представители одной нации могут значительно различаться, в то время как представители разных наций могут быть в чем-то похожими. Так, на VI Европейской конференции по психологии развития (Материалы VI Европейской конференции по психологии развития, 1994) отмечалось, что жители разных частей Германии раз-

личаются своим отношением к здоровому образу жизни (питание, гимнастика), стилем вождения автомобиля и выраженностью депрессии. Для учета этих различий было введено понятие модальной личности:

«**Модальной личностью** называется тип, к которому относится наибольшее число членов данного общества, а национальный характер определяется частотой обнаружения определенных типов личности в данном обществе; устойчивый, повторяющийся набор черт личности» (Касьянова, 1994, с.26).

Н.С.Дуйкер, Н.Н.Фрейда (Duijker, Frejda, 1960) приводят систему определений, относящихся к понятию «национальный характер». Все люди, принадлежащие к определенной нации, сходны между собой по определенным признакам и отличаются по тем же признакам от других.

«**Модальная личность**» — это соответствие национального характера прочно сохранившимся чертам личности и типам личности, что является модальным для взрослых членов данного общества.

«**Базовая структура личности**» — это система установок, ценностей и верований, общих для данного общества или значительной его части.

А.П.Мельников (1977) считает, что национальный характер нельзя отождествлять с психическим складом нации или национальной психологией. Это скорее форма проявления психического склада в поведении людей, их нравах, обычаях, привычках, вкусах, традициях, культуре.

Под *национальным характером* он понимает *совокупность устойчивых специфических психологических черт, ставших в большей или меньшей степени свойственными той или иной социально-этнической общности в конкретных условиях ее развития*. Национальный характер — это явление историческое, продукт общественных отношений.

Известно, что в формировании национального характера важную роль играют такие психологические механизмы, как подражание, заражение, внушение, мода, слухи, сплетни.

Согласно А.Тойнби (Toynbee, 1946)), развитие обществ осуществляется через *мимесис*, т.е. подражание. В примитивных обществах подражают старикам и предкам, что делает эти общества статичными, а в «цивилизациях» — творческим личностям, что создает динамику развития. Поэтому главной проблемой истории является отыскание фактора динамизма. При этом А.Тойнби отвергает расизм. Остается влияние географической среды, и тут он предлагает весьма оригинальное решение: «Человек достигает цивилизации не вследствие биологического дарования (наследственности) или легких условий географического окружения, а в ответ на вызов в ситуации особой трудности, воодушевляющей его на беспрецедентное до сих пор усилие». Талантливость и творческие способности рассматриваются как реактивное состояние организма на внешний возбудитель, в связи с чем VI глава книги А.Тойнби носит название «Достоинства несчастья».

Вызовы делятся на три сорта:

1. *Неблагоприятные природные условия* (например, большие расстояния и морозы — для русских).
2. *Нападение иноземцев* (в современной России военные действия ведутся не с иноземными завоевателями, а между своими, когда-то «братскими», народами).
3. *Гниение предшествовавших цивилизаций*.

Все эти признаки в очень высокой степени характерны для современной России. На протяжении последнего столетия Россия пережила на своей территории две мировые войны и 14 локальных войн. Свершились две кровопролитные революции в 1917 и 1991 гг. Гражданские войны не утихают по сей день. К аналогичным факторам относятся сталинский террор, насильственная коллективизация, раскулачивание, депортация целых народов.

Суровые, неблагоприятные жизненные условия сходным образом воздействуют и на отдельно взятую личность. Так, свои бессмертные произведения писатели, художники, ученые подчас создают в условиях скромного материального достатка, иногда лишенные самых необходимых средств существования. Когда же успех приносит лучшие условия, творчество зачастую идет на убыль. (Пример — свердловский и петербургский периоды творчества известной российской рок-группы «Наутилус Помпилиус». В свердловский период своего творчества малоизвестные музыканты, выступая на малопрестижных провинциальных сценах, достигли таких высот творчества, что безо всякой рекламы их песни стали известны всей стране. В петербургский же период знаменитые музыканты, завоевав славу и решив свои личные и материальные проблемы, так и не создали ничего, даже близко приближающегося к их ранним песням).

Американские и японские психологи установили, что у школьников возможность работать с компьютером и электронной вычислительной техникой приводит не к расширению их интеллектуальных возможностей, а к возрастанию зависимости от техники. Например, простейшие арифметические действия осуществляются ими уже не «в уме», а с помощью калькулятора.

Чтобы считаться типичными для данного этноса, соответствующие черты характера должны быть присущи большинству или, по крайней мере, значительной части его членов и отличать их от представителей других этносов. Однако эта типичность не исключает наличия вариаций отдельных социально-психологических черт в различных группах, входящих в данную этническую общность. Недопустимо абсолютизировать характер отдельных этнических общностей. Необходимо говорить не о монопольном обладании какой-либо этнической общностью той или иной из этих черт, а лишь о различии между отдельными народами в формах (оттенках и стиле) ее проявления. Например, в силу специфики социально-экономи-

ческих, географических и других условий существования такое свойство, как трудолюбие, проявляется у разных народов далеко не одинаково; этносы могут различаться также аккуратностью и пунктуальностью. В частности, пунктуальность, высоко ценяемая немцами и голландцами, сравнительно мало значит в Испании и еще меньше в странах Латинской Америки.

Л.Н.Гумилев отмечал (Гумилев, 1993, с.87): «Представим себе, что в трамвай входят русский, немец, татарин и грузин, все принадлежащие к европеоидной расе, одинаково одетые, пообедавшие в одной столовой и с одной и той же газетой под мышкой. Допустим, в трамвае появляется пьяный человек, который начинает некорректно вести себя по отношению к даме. Как будут действовать наши персонажи? Грузин, скорее всего, схватит обидчика за грудки и попытается выбросить его из трамвая. Немец брезгливо сморщится и начнет звать милицию. Русский скажет несколько сакраментальных слов, а татарин предпочтет уклониться от участия в конфликте». И далее (Там же, с.149): «Выйти из этноса нельзя — это то же, что вытащить себя из болота за собственные волосы: это мог проделать только барон Мюнхгаузен. Выдумать новый стереотип поведения также нельзя, потому что если бы какой-нибудь чужак и поставил перед собой такую цель, то сам бы вел себя по-старому, привычному — как наиболее приспособленному к существующим условиям бытования этнического коллектива».

И.С.Кон в работе «Национальный характер — миф или реальность» (Кон, 1971, с.218-219) писал: «В ходе проведенного в 1959 г. Институтом общественного мнения Гэллапа обследования в Афинах, Хельсинки, Йоганнесбурге, Копенгагене, Амстердаме, Дели, Нью-Йорке, Осло, Стокгольме, Торонто, Западном Берлине и Вене были поставлены вопросы, какой народ имеет самый высокий культурный уровень, у кого самая лучшая кухня, где самые красивые женщины, у какого народа сильнее всего развита национальная гордость. Кухню все пред-

почли собственную. Самые красивые женщины, по мнению берлинцев — шведки, по мнению венцев — итальянки, по мнению датчан — немки; в остальных странах предпочтение отдали своим собственным женщинам. *(Добавлю, что согласно наблюдениям именно в Германии, Голландии, Дании, Австрии по причинам эмансипации, ограниченности круга возможных партнеров для брака женщины в какой-то мере утратили вторичные половые признаки и, видимо, предпочтения берлинцев, венцев, датчан имеют под собой реальную основу. — В.К.)* Греки, голландцы, индийцы, американцы, норвежцы, шведы, немцы и австралийцы сочли наиболее высоким культурным уровнем свой собственный. Что касается национальной гордости, большинство голосов собрала Англия, только греки, индийцы и американцы назвали себя, а финны — шведов».

Л.Толстой в романе «Война и мир» (Толстой, 1986, с.316) так писал о русской и французской храбрости: «Француз, который при Ватерлоо сказал: «Гвардия умирает, но не сдается», и другие, в особенности французские герои, которые говорили достопамятные изречения, были храбры и действительно говорили достопамятные изречения; но между их храбростью и храбростью капитана Тушина есть та разница, что если бы великое слово, в каком бы то ни было случае даже шевелилось в душе моего героя, я уверен, он не сказал бы его: во-первых, потому, что сказав великое слово, он боялся бы этим самым испортить важное дело, а во-вторых, потому, что, когда человек чувствует в себе силы сделать великое дело, какое бы то ни было слово не нужно. Это, по моему мнению, особенная и высокая черта русской храбрости».

Нельзя отрицать и немецкую храбрость, которая так дорого обошлась самим немцам пятьдесят с лишним лет назад. Она в высокой степени была связана с ситуациями, в которых храбрость полагается проявлять. Стойкость немецкого солдата, выполняющего приказ начальника, у ряда народов вошла в поговорку. Однако сам

приказ командира имеет здесь значение, какого у него нет ни во Франции, ни в России. И храбрый солдат отнюдь не чувствует себя обязанным быть таким же храбрым без приказа.

Характер этнической общности, как и отдельной личности, несомненно, проявляется главным образом в действиях. Ни направленность, ни воля, ни структурные особенности характера не могут быть определены, если мы не знаем, как люди действуют: трудятся, отдыхают, играют. Общие характерные черты всех разновидностей деятельности не могут не налагать определенную печать на их результаты. Следы такого воздействия обнаруживаются в памятниках материальной культуры, в различных видах народного искусства, в таких устойчивых компонентах духовной культуры, как обычаи, и даже в речи и языке.

С характером этноса неразрывно связана типичная для его членов система побуждений — совокупность их потребностей, интересов, ценностных ориентаций, установок, убеждений, идеалов и т.п. Определяя в конечном итоге направленность характера, эта система охватывает все «этажи» человеческой психики — от потребностей до идеалов. Она включает также миропонимание, нравственные принципы, интересы, выступающие в обобщенном виде.

Все подобные компоненты психики, будучи сами заданы конкретно-историческими (природными и главным образом общественными) условиями существования этноса, и предопределяют характер его членов. Изменение же этих условий неизбежно влечет за собой изменение системы побуждений, а вслед за ней и этнического характера. Индивид не рождается с теми или иными сложившимися чертами этнического характера. Он приобретает их, вырастая, воспитываясь. Поэтому они — продукт внешних условий.

Характер связан с темпераментом и способностями. Вместе они образуют психический склад, присущий социальным, в том числе этническим общностям.

Распад общества на классы, сословия, профессиональные группы вызывал появление внутри каждого народа все новых и новых групп, каждая из которых отличалась от других по психическому складу. Особенности национального характера определялись исторически. Среднего немца в середине XVIII в. представляли себе как человека добродушного и терпеливого и только в середине и конце XIX в. стали говорить о немецкой сверхпунктуальности и точности.

Ю.В.Бромлей (Бромлей, Подольный, 1990, с.27) дает следующее определение: *«Этнос — исторически сложившаяся на определенной территории устойчивая совокупность людей, обладающих общими, относительно стабильными особенностями культуры (включая язык) и психики, а также сознанием своего единства и отличия от всех других подобных образований (самосознанием), фиксированным в самоназвании (этнониме)»*.

Уже в самом определении этноса зафиксирован его динамизм. Этнос развивается в процессе этногенеза. Этногенез — процесс становления этноса от момента возникновения до исчезновения или перехода в состояние гомеостаза. Этногенез — инерционный процесс, где первоначальный заряд энергии (биохимической, описанной В.И.Вернадским) расходуется вследствие сопротивления среды, что ведет к гомеостазу — равновесию этноса с ландшафтным и человеческим окружением, т.е. к превращению его в реликт, когда он находится в пережиточном (персистентном) состоянии, лишенном творческих сил (Гумилев, 1993, с.337).

Фазы этногенеза (Там же, с.211):

- 0) инкубационный период фазы подъема — появившийся новый этнос преобразует ландшафт при помощи нового способа адаптации к природным условиям. Эта фаза не фиксируется в исторических источниках (кроме легенд);
- 1) явный период фазы подъема;

- 2) акматическая фаза, когда этнос предельно активен, а давление на ландшафт уменьшено;
- 3) фаза надлома, когда антропогенное давление максимально и деструктивно;
- 4) инерционная фаза, в которой идет накопление технических средств и идеологических ценностей;
- 5) фаза обскурации, во время которой нет забот ни о культуре, ни о ландшафте;
- 6) фаза гомеостаза, когда идет взаимодействие остатков полуистребленного этноса с обедненным ландшафтом.

В качестве индикатора смены эпох привлекается история литературы: «О граде Божиим» Августина возвестил эллинизм — то есть переход от древнего общества к средневековому; «Божественная комедия» Данте — Ренессанс (от Средневековья к Новому времени); «Коммунистический манифест» — от новой к новейшей истории. Происходящее сейчас в России предвосхитил, по-видимому, А.Солженицын (Гумилев, 1993, с. 154).

С.И.Кожинский (1899) так описывает причины этногенеза: «Борьба за существование и естественный отбор являются факторами, ограничивающими образование новых форм и пресекающими накопление вариаций, так как способствуют переживанию средних типов. Среди потомства, происходящего от нормальных представителей какого-либо вида или расы и развивающегося при одних и тех же условиях, неожиданно появляются отдельные индивидуумы, более или менее уклоняющиеся от остальных и от родителей. Эти уклонения иногда бывают довольно значительны и выражаются целым рядом признаков, чаще же ограничиваются немногими или даже одним каким-либо отличием. Но замечательно, что эти признаки обладают большим постоянством и неизменно передаются из поколения в поколение. Таким образом, сразу возникает новая раса, столь же прочная и постоянная, как и те, которые существуют с незапамятных времен».

На этой основе Л.Н.Гумилев разработал свою теорию этногенеза, связанную с вновь открытым им качеством человека, которое он назвал «пассионарность».

Концепция этногенеза Л.Н. Гумилева.

Л.Н.Гумилев считает, что этнос определяется не языком, расой, географической средой, социальными отношениями, самосознанием, процессом эволюции или их комбинацией. Формирование нового этноса всегда связано с наличием у некоторых индивидов необоримого внутреннего стремления к целенаправленной деятельности, всегда связанной с изменением окружения, общественного и природного, причем достижение намеченной цели, часто иллюзорной или губительной для самого субъекта, представляется ему ценнее даже собственной жизни. Такое безусловно редко встречающееся явление есть отклонение от видовой нормы поведения, потому что описанный импульс находится в оппозиции к инстинкту самосохранения и, следовательно, имеет обратный знак. Он может быть связан как с повышенными способностями (талант), так и со средними, и это показывает его самостоятельность среди прочих импульсов поведения, описанных в психологии. Этот признак никогда и нигде не описывался и не анализировался. Однако именно он лежит в основе антиэгоистической этики, где интересы коллектива, пусть даже неверно понятые, превалируют над жаждой жизни и заботой о собственном потомстве. Особи, обладающие этим признаком, при благоприятных для себя условиях совершают (и не могут не совершить) поступки, которые, суммируясь, ломают инерцию традиции и иницируют новые этносы. Эта особенность, ранее известная как страсть, называется *пассионарность* (Гумилев, 1993, с.258).

Ф.Гегель писал: «Ничто великое в мире не совершается без страсти». Примеры пассионарности — неумная жажда деятельности Наполеона или иррациональность поведения Александра Македонского. (*А. Македонский являлся властителем огромной империи, что позволяло ему без-*

*бедно жить. Однако Александр предпочел лишения ратных походов комфортной жизни во дворце для того, чтобы завоевывать все новые и новые земли. Как известно, империя Александра Македонского рухнула под собственной тяжестью из-за своих огромных размеров).*

«Пассионарность — это способ и стремление к изменению окружения или, переводя на язык физики, — к нарушению инерции агрегатного состояния среды. Импульс пассионарности бывает столь силен, что носители этого признака — пассионарии — не могут заставить себя расчитать последствия своих поступков. Это очень важное обстоятельство, указывающее, что пассионарность — атрибут не сознания, а подсознания, важный признак, выражающийся в специфике конституции нервной деятельности. Пассионарность заразительна. Для пассионарной индукции требуется известная близость, присутствие пассионария. За сотни километров она не ощущается» (Гумилев, 1993, с.266).

Л.Н.Гумилев отмечает (Там же, с.358): «Так называемый «национальный характер» — миф, ибо для каждой новой эпохи он будет другим, даже при ненарушенности последовательности смены фаз этногенеза. Например, Илья Ильич Обломов и его слуга Захар — лентяи. Однако их предки отбили от татар Заволжья богатые земли, завели на них доходное хозяйство и построили себе удобные, красивые дома, наполнив их картинами и книгами. Предки Раневской развели вишневый сад, который она пустила на ветер. Купчики из пьес Островского тратят капиталы, сколоченные их дедами. Так что же характерно для «русского» психологического типа: строгое сбирательство или веселое, беззаботное расточительство. Видимо, и то и другое, но в зависимости от эпохи, т.е. от фазы этногенеза. Эти изменения идут неуклонно, не будучи функционально связаны ни с модификациями географической среды, ни со сменами общественно-исторических формаций, хотя постоянно взаимодействуют и с теми, и с другими».

А.Ф.Дашдамиров в своей статье (1977) проводит мысль о социальном приобретении национальных черт.

Д.С.Лихачев отмечал: «...Правильнее говорить не о национальном характере народа, а о сочетании в нем различных характеров, каждый из которых национален» (Лихачев, 1990).

Бывают и другие крайние точки зрения. Например, А.Ф.Зотов призывает отказаться от изучения русского национального характера и заняться подготовкой к вхождению России в мировое сообщество (Зотов, 1996).

## 2.2 Методы и методологические принципы изучения национального характера

Методологическая основа проведенного автором исследования — наиболее фундаментальные принципы отечественной психологии:

1. **Принцип детерминизма**, разработанный С.Л.Рубинштейном и его школой в середине 1930-х гг. Он состоит в следующем: *психика определяется образом жизни и изменяется с изменением образа жизни*. Применительно к межкультурным исследованиям этот принцип означает, что условия материальной жизни, влияние природного окружения (ландшафта), климата, политических и социальных условий определяют различия менталитетов и национальных характеров. Так, современные политические и социально-экономические реформы в России приводят и к этническим изменениям. Мы являемся свидетелями изменений русского национального характера, проявляющихся, например, в понятии «новые русские».

2. **Принцип деятельностного подхода**, разрабатываемый в отечественной психологии А.Н.Леонтьевым. Согласно этому принципу, психика формируется в процессе деятельности и определяется ее характером. Поэтому традиционные для данной культуры формы деятельности определяют национальные особенности менталитета и

характера. Так, например, очевидна связь миниатюрных изделий современной японской электронной промышленности с традиционным на островах искусством миниатюризацией (широко известны бонсай и нэцке — миниатюрные деревья и статуэтки).

3. **Концепция культурно-исторического развития** Л.С.Выготского объясняет процесс усвоения индивидом культурного опыта, выработанного в ходе исторического развития цивилизации. Например, предметом исследования А.А.Белика (Белик, 1990) было влияние непосредственного природного окружения (ландшафта) на психологию восприятия пространства. Установлено также влияние плотности заселения жилища (нормы жилплощади) на отношение к ребенку в раннем детстве. Изучение воздействия социального и природного пространства состоит в установлении того, в какой степени они способствуют существованию, отсутствию и интенсивности переживания эмоционально-психических состояний. Наиболее простым примером подобного анализа является выяснение влияния окружения на такое качество человека, как агрессивность. На интенсивность его проявления воздействует непосредственное физическое окружение: температура воздуха, сила звука, а также ряд социально-психологических факторов: скопление массы народа, деятельность средств массовой информации. Предметом изучения является и влияние особенностей климата, географических условий (высокогорье, изменение или стабильность светового дня) на агрессивность и тревожность. Известен также феномен «*привязанности к месту*»: аффективные связи между индивидом и непосредственным окружением. Этот эффект играет не последнюю роль в формировании характера человека, его отношения к окружающему миру.

В основе принципа деятельностного подхода А.Н.Леонтьева и концепции культурно-исторического развития Л.С.Выготского лежит теория интериоризации Ж.Пиаже. Ядром культурно-исторической концепции Л.С.Выготского—А.Н.Леонтьева является порождение (формирование)

психики в процессе деятельности. Формирование психологических особенностей осуществляется посредством интериоризации (усвоение индивидом общественного опыта) социальных способов деятельности в процессе онтогенетического развития человека. Таким образом человек овладевает родовыми качествами человечества. Но реально в конкретной действительности этот процесс происходит в национально-особенной форме. Э.Фромм, В.Барнов и другие психологические антропологи не случайно рассматривают соотношение «социального» и «национального» характеров, поскольку формирование социального типа жизнедеятельности неразрывно связано со специфической этнокультурной формой. Этнокультурные особенности личности не только выражаются в разнообразных поведенческих стереотипах, эмоциональных стилях, способах общения, но и существуют в объективных формах (фольклор, искусство) (Белик, 1993).

Эффективным методом изучения национального характера является межкультурный анализ. Культуру лучше узнавать из другой культуры. И.Эренбург писал: «В Китае я впервые задумался об условностях, обычаях, нравах, правилах поведения. Почему европейцев изумляют нравы Азии? Европейцы, здороваясь, протягивают руку, и китаец, японец или индеец вынужден пожать конечность чужого человека. Если бы приезжий совал парижанам или москвичам босую ногу, вряд ли бы это вызвало восторг. Житель Вены говорит: «Целую руку», не задумываясь над смыслом этих слов, а житель Варшавы, когда его знакомят с дамой, машинально целует ей руку».

Э.А.Баграмов (1973) ввел такое методологическое требование к научному изучению национального характера, как *соотношение национального с общечеловеческим*. Он указывал, что главная ошибка заключается в противопоставлении национального и общечеловеческого. Специфические черты следует искать в неповторимом сочетании общих для человека психических свойств, а не в наличии исключительных черт.

Н.С.Д. Duijker, N.H. Frejda (Duijker, Frejda, 1960) выделяют следующие методы изучения национального характера: *наблюдение* (включенное наблюдение, синтез наблюдений разных наблюдателей, систематическое наблюдение); *опрос*; *анкеты* (письменные, интервью по заданной программе); *тесты* (рисунок на заданную тему); *статистика населения* (психиатрическая, демографическая); *проективные методики* (тесты Роршаха, Люшера).

В ходе описываемых в книге интеркультурных исследований применялись следующие методы. Для диагностики уровня интеллекта и личностных качеств использовались стандартные психологические методы, широко распространенные во всем мире (ММПИ, CPI, Cattell, опросник Мехрабиана), а также разработанные автором и его коллегами методы и устройства. Например, для изучения интеркультурных особенностей принятия решения применялся специально разработанный опросник, состоящий из 13 ситуаций, требующих принятия решения (Приложение 1); психофизические методы обнаружения слабого сигнала на фоне шума и средней ошибки; специально разработанные методы изучения принятия решения на сенсорно-перцептивном и логико-мыслительном уровнях. Для измерения степени внушаемости использовался вновь созданный прибор определения степени внушаемости, работающий по принципу субъективной оценки теплоты. Для определения социоэкономического статуса (СЭС) испытуемых была разработана специальная анкета (Приложение 3). С целью изучения кросскультурных особенностей невербального общения широко применялись структурированное наблюдение, интервью, межкультурный социально-психологический видеотренинг.

### **Вопросы и задания для практических занятий**

1. Что такое национальный характер? Дайте различные определения.

2. Чем отличаются понятия национального и индивидуального менталитета?
3. Что такое «модальная личность»?
4. Что такое базовая структура личности?
5. В чем видел А. Тойнби движущие силы развития народов?
6. В чем заключается концепция этногенеза Л.Н. Гумилева?
7. Назовите основные фазы этногенеза.
8. Что такое пассионарность?
9. Назовите основные методы и методологические принципы психологии межкультурных различий.

### Ключевые понятия

Национальный характер  
Нация  
Менталитет  
Модальная личность  
Базовая структура личности  
Этнос  
Этногенез  
Пассионарность

### Литература

- Баграмов Э.А.* К вопросу о научном содержании понятия «национальный характер»: Доклад на IV международном конгрессе антропологических и этнографических наук. (Чикаго, сент. 1973). М.: Наука, 1973.
- Белик А.А.* Психологическая антропология. М.: ИЭИА, 1993.
- Белик А.А.* Психологическая антропология: поиски синтеза в науках о человеке // Советская этнография. 1990. № 6. С. 152—160.
- Бромлей Ю.В., Подольный Р.Г.* Человечество — это народы. М.: Мысль, 1990.
- Горячева А.И.* Является ли психологический склад признаком нации? // Вопросы истории. 1977. №8.
- Гумилев Л.Н.* Этносфера. История людей и история природы. М.: Экспрос, 1993.
- Дашидамиров А.Ф.* Социально-психологические проблемы национальной определенности личности // СЭ. 1977. №3. С. 3—13.
- Дубов И.Г.* Феномен менталитета: психологический анализ // Вопросы психологии. 1993. №5. С.20—29.

- Зотов А. Ф.* Федерализм в контексте споров о «русской национальной идее»//Социс. 1996. №1. С.84—90.
- Касьянова К.* О русском национальном характере. М., Институт национальной модели экономики, 1994.
- Кожинский С.И.* Гетерогенезис и эволюция. СПб, 1899. С. 12.
- Леонтьев А.Н.* Деятельность, сознание, личность. М., 1983.
- Лихачев Д.С.* О национальном характере русских//Вопросы философии. 1990. №4. С.3—7.
- Материалы VI Европейской конференции по психологии развития // ПЖ. 1994. Т.15. №2. С.180.
- Мельников А.П.* О психическом складе нации и национальном характере//Философия и научный коммунизм. Минск, 1977. Вып.4. С. 150.
- Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии. М., 1956.
- Савицкий П.Н.* Географические особенности России. Прага, 1927. С. 30—31.
- Толстой Л.Н.* Война и мир // Собр. соч.: В 22 т. М.: Художественная литература, 1986. Т.1. С. 316.
- Duijker H.C.J., Frejda N.H.* National Character and National Stereotypes. // A Trend Report Prep. for the Intern. Union of Scient. Psychology. Amsterdam, North-Holland publ. Co. 1960. XI.
- Hume D.* A treatise of human nature. Harmondsworth: Penguin Books, 1987.
- Toynbee A.J.* Study of History//Abridgement by D. Somervell. London; N.Y.; Toronto, 1946. P. 60.

## Русский национальный характер

### 3.1. Классический русский национальный характер

Наше изучение русского национального характера мы начнем с анализа имеющейся литературы. Одним из наиболее ярких исследований в описываемой области является книга К.Касьяновой «О русском национальном характере» (Касьянова, 1994). Написанная в конце застойного периода, работа не издавалась почти десятилетие. Но она и сейчас не утратила своей актуальности. В работе предпринята первая в отечественной науке попытка экспериментально, эмпирически изучить русский национальный характер. В качестве метода исследования применяется широко распространенный во всем мире тест ММРІ. Автор использует данные, полученные Собчик (580 мужчин и 280 женщин), равно как и собственные (65 мужчин и 65 женщин). В качестве отдельной выборки использованы данные, полученные на производственных предприятиях (150 чел.). Поскольку тест ММРІ чрезвычайно популярен в США, многочисленные американские данные К.Касьянова использует для интеркультурного анализа. В результате она приводит оригинальные интерпретации и делает интересные выводы.

1. Более высокие значения получены в русской выборке по шкале R — репрессия (воздержание от реализации инстинктивного влечения, если оно не соответствует определенным, признанным этало-

- нам). При этом русские мужчины превышают американских на 20%, женщины — на 22%. Эти данные позволили К.Касьяновой сделать вывод о том, что **терпение** — наша этническая черта и основа нашего национального характера.
2. Шкала ER — 0,175 «упругость эго». На наших улицах заметен каждый человек, оживленно что-то говорящий повышенным голосом, жестикулирующий, пытающийся что-то передать посредством усиленной мимики.
  3. Es — 0,176 «сила воли». Американцы — народ упорный, но все же достаточно лабильный. Мы «упрямы».
  4. Em — шкала 130 — «эмоциональная невоспитанность». Не мы владеем эмоциями, а эмоции владеют нами. В России жестокость — страсть и распушенность, но не принцип и не порядок. Иначе у немцев.
  5. Ep — «эпилепсия». Этой шкале К.Касьянова придает исключительно важное значение. Согласно ее терминологии, русский национальный характер — это «культурный эпилептоид». Источником такого определения является классическая традиция изучения психологии характера, идущая от К.Юнга, Э.Кречмера, П.И. Ганнушкина, К.Леонгарда и А.Е. Личко. Наиболее интересные классификации характера созданы на стыке психологии и психиатрии, поскольку описывают крайние степени выраженности характера: *гиперактивный, астенический, истероидный, шизоидный, эпилептоидный, циклоидный, лабильный, педантический, эмотивный, застревающий*. Главными чертами *эпилептоидного характера является склонность к эмоциональной подавленности, расстройство сферы эмоций и тесно связанная с ними аффективная взрывчатость, напряженное состояние аффективной сферы, иногда достигающие аномалии влечений, а также вязкость, тугопод-*

вижность, тяжеловесность, инертность. Увлечения выражены ярко. Длительные дисфории отличают злобно-тоскливая окраска настроения, накапливающее раздражение, поиск объекта, на котором можно сорвать зло. Аффективные разряды эпилептоида лишь при первом впечатлении кажутся внезапными. Их можно сравнить со взрывом парового котла, который прежде долго и постепенно закипает. Повод для взрыва может быть случайным, сыграть роль последней капли. Аффекты не только очень сильны, но и продолжительны — эпилептоид долго не может остыть.

6. Hs — «ипохондрия» — обеспокоенность здоровьем. У нас ниже, чем у американцев: в период депрессии эпилептоид ворчит, но не жалуется на здоровье.
7. D 2 — «психомоторная заторможенность». По этой шкале русские превосходят американцев.
8. Scs 239 — «стремление к единению». Большие значения по этой шкале на русской выборке можно интерпретировать следующим образом: у русского человека присутствует мечта укрыться от шума и суеты и тихо пересидеть период депрессии.
9. Rg — ригидность и Ord — упорядоченность. По этой шкале русские превосходят американцев.

Русский инерционен, не склонен к изменениям, любит привычные ситуации. Его слабое место — он не может быстро переключаться. Он склонен «копаться» и застревать на отдельных деталях. Русский должен сначала освоиться с мыслью о переключении, потом подумать, все ли он завершил на данном этапе (эта основательность доставляет ему много хлопот), сделать какие-то подготовительные операции — и только после этого он созрел для переключения. Ритуал «думает» и решает за русского. Предварительно эти обряды продумываются русским «эпилептоидом» с присущей ему основательностью, пре-

дусмотрительностью и тщательностью. Затем он всегда уклоняется от ломки ритуалов.

Как отмечал П.Флоренский, «назначение культа — именно претворять естественное рыдание, естественный крик радости, естественное ликование, естественный плач и сожаление — в священную песнь, в священное слово, в священный жест. Обряд призван не запрещать естественные движения, не стеснять их, не урезывать богатство внутренней жизни, а напротив — утверждать это богатство в его полноте, закреплять, возвращать» (Касьянова, 1994, с.144).

Поэтому наш соотечественник — эпилептоид — был таким любителем и суровым хранителем обрядов. Они приносили ему огромное облегчение, не только раскрепощая и давая выход эмоциям, но и окрашивая эти эмоции в светлые тона. Современный русский человек — раб собственных потребностей. Отдыхать он не умеет.

Мы, русские, любим праздновать долго. Праздники имеют свойство останавливать время. Сначала долго раскачиваемся, входим в новый ритм, привыкаем к мысли о том, что наступил праздник и надо праздновать. Только после этого начинаем выкладывать эмоции. Начав веселиться, не можем сразу остановиться. *Алкоголь* служит средством интенсификации переживаний. Работа отнимает у праздников дни, и эпилептоид не успевает разрядиться. Водка стала часто употребляться *вместо* праздников. Вот в чем трагедия нашего этнического пьянства: человек пьет, так как чувствует неудовлетворенность от серой, бессмысленной текучки. Эмоции бушуют в пустоте. Сознание затемнено ложными призраками. Человек переживает фальшивые катарсисы. Проспавшись, он ощущает возросшую неудовлетворенность и продолжающуюся пустоту, и он считает, что в предыдущий раз просто не хватило времени, были не те обстоятельства... и все повторяется.

Один из важных обрядов русских — это праздничный обед. На него собирают близких и дальних родственни-

ков, что является важным подтверждением существования данной общности, ее крепости, наличия в ней связей, отношений, чувств.

Праздничная приборка дома является самостоятельным обрядом. По сути это — устранение удручающего хаоса, неразберихи будней. Обряды — это ритуалы более высокого порядка. Их неизменность относительно отдельного человеческого существования придает им необычайную силу и действенность. Психологическая функция обрядов — предварительная профилактическая эмоциональная «разрядка» эпилептоида.

В.Вейдле отмечал: «В России... каждый твой поступок ближние будут судить по человечеству, а не из соответствия или несоответствия твоего поступка закону, приличию, тому или иному формально установленному правилу» (Вейдле, 1996, с.127).

10. По шкале Wthpth 271, которая интерпретируется как «умение считаться с тем, что люди думают», русские превосходят американцев. Русские люди более сердобольны, более участливы.

По внутреннему ощущению и по отзывам иностранцев мы не отличаемся ни целеустремленностью, ни индивидуалистичностью. Такое качество, как Achievement (стремление к достижениям) выражено у нас слабо. Однако ММРІ показывает, что у русских значения по этой шкале превышают американские. Шкалы Ср, 260 (конкурентность), Goal, 132 (целеустремленность), Wa (деловая установка) показывают, что мы имеем большую силу воли и большую упорядоченность. Это объясняется тем, что русский предпочитает ценностно-рациональную модель поведения, которая ценна сама по себе с точки зрения этической, эстетической, религиозной. Как только на горизонте появляется возможность реализации ценностно-рациональной модели, русский с готовностью откладывает свои планы и всякие «житейские пожелания», он

чувствует, что вот наступил момент, и он может, наконец, сделать «настоящее дело», то дело, из которого он лично никакой непосредственной выгоды не извлечет. Это и является самым привлекательным в нем. Свои дела он откладывает, а ценностное действие не завершается каким-то определенным результатом: в нем это и не предусмотрено, ведь оно — часть какой-то коллективной модели, по которой должны «продействовать» многие, прежде чем что-то получится. И оказывается наш соотечественник человеком, который вечно суется в чужие дела, а свои собственные не делает. Но это так только со стороны кажется. На самом деле он делает чрезвычайно важное дело — он «устраивает» свою социальную систему в соответствии с определенными, известными ему культурными стандартами, и в хорошо отрегулированной социальной системе его собственные дела должны сами устроиться какими-то, отчасти даже таинственными и неисповедимыми путями. В этой связи представляет интерес дихотомия *конкретное — диффузное общение*, которую предложил Т. Parsons (1978) для анализа различных типов культур.

*Конкретным общением* называется такое, при котором человек выбирает себе социальное окружение, полезное для реализации собственных целей. Каждый человек хорош и нужен только в определенных обстоятельствах и для определенных занятий. Это типично для американской культуры. В русской культуре это вызывает осуждение. Например, в советское время в кино, других средствах массовой информации критиковали тех, кто дружит только с нужными людьми. В массовой культуре широко обсуждался вопрос о том, что такое настоящая дружба, причем делался вывод о бескорыстности дружбы. Осуждался брак по расчету, что часто приводило к необдуманности выбора спутника жизни.

Русскую культуру характеризует *диффузное общение*, когда человек отбирает себе друзей и знакомых не только с точки зрения того, какие цели с ними удобно и интересно осу-

ществлять, а по некоторым глобальным признакам, характеризующим их как личность.

К.Касьянова отмечает еще два качества, присущие русскому национальному характеру.

Русские склонны к *религиозному фундаментализму*. «*Религиозный фундаменталист*» — это человек, который стремится всю свою жизнь построить так, чтобы строго придерживаться всех, а не только основных, предписаний и запретов. Немцев, казалось бы, характеризует, и даже еще в большей степени, то же самое качество. Они также очень лояльны, уважают закон, порядок. Однако различия, на наш взгляд, состоят в том, что немцев характеризует уважение к внешнему, одобряемому обществом порядку, в то время как русские ищут порядок и гармонию внутри. Внешне такой порядок может ничем не выражаться, и даже, наоборот, напоминать полный беспорядок. Русские отличаются и от американцев, которые могут менять свои принципы и моральные устои в соответствии с изменяющейся ситуацией. Так, американцы могут считать, что родина там, где ты процветаешь, а лучший город тот, где хорошо идут дела.

Другое качество русских, отмеченное К.Касьяновой, — это «*судейский комплекс*». «*Судейский комплекс*» — это правоиспытательство, стремление установить абсолютную объективную истину. На первый взгляд, здесь заключен парадокс. Ведь трудно найти страну или нацию, в которой закон, право пользовались бы меньшим уважением, чем в России. Место правовых норм занимают нравственные регуляторы: совесть, человечность. У русских принято поступать не по закону, а по справедливости. Еще Ф.М.Достоевский отмечал, что если для соблюдения закона надо пролить кровь безвинного младенца, то такой закон должен быть отвергнут. Напротив, западные философы, особенно немецкие, считали, что во имя торжества закона могут пострадать невинные люди. Чтобы утвердить право, нужно иной раз пролить реки крови. Есть надежда, что с возрождением этого исконно русского каче-

ства наш народ обретет нравственный стержень, которого пока нет и которого так не хватает.

Еще одну черту русских отмечает Л. Чуковская (168): «В нашей стране противостоит лжи и фальсификации стойкая память, неизвестно кем хранимая, неизвестно на чем держащаяся, но упорная в своей кропотливой работе. Чтобы изгладить такую память, нужно физически уничтожить человека: эту истину в своем параноическом безумии видел Сталин. Только путем полного тотального физического уничтожения всех, кто может хоть в какой-то мере пользоваться авторитетом, можно блокировать процесс передачи культуры». Наличие этой черты вселяет оптимизм и уверенность в том, что есть надежда на возрождение традиций старой Руси и преодоление коммунистического наследия.

Н.Г. Козин отмечает две характерные черты русских — *доверчивость и внушаемость* (Козин, 1996). Он также отмечает такую черту русского менталитета, как *стремление в осуществлении какой-либо исторической идеи быть впереди планеты всей*. Если уж реформировать общество — то все должно быть объектом реформирования в исторически короткий срок. И, может быть, в этом одна из причин наших неудач в реформировании.

Интересным качеством русских, особенно женщин, является *экзистенциальная ценность высшего образования*. Как писал Ф. Степун: «Упорство, с которым дочери московской и петербургской знати, а впоследствии «кухаркины дети» пробивали себе путь к высшему образованию, носило характер подлинного героизма...» (Степун, 1956, с. 264). Даже сейчас, когда высшее образование ничего не дает в материальном плане, в вузах отмечается повышение конкурса, активно работает аспирантура и докторантура, защищаются диссертации.

Анализ работ Н.А. Бердяева, П.А. Сорокина, Н.О. Лосского, а также современных отечественных и зарубежных авторов (Бердяев, 1990; Лосский, 1990; Сорокин, 1992; Richmond, 1992; Smith, 1976) позволил выделить глобаль-

ные диспозиции русской культуры, отличающие ее от западной.

*Открытость и недостаточность* — это готовность ассимилировать, принимать впечатления извне. Н.А. Бердяев писал: «Россия — это невеста, которая ждет небесного жениха. Но приходит иностранный муж (немец прежде всего — В. К.) и владеет ею». Причины этого лежат в русских безграничных пространствах — Россия большая, в ней всего много, авось вывезет кривая. Противоположной диспозицией, присущей западной культуре, являются замкнутость и самодостаточность: Германия — маленькая страна, и только немец сам может сделать ее лучше, обустроить и обиходить.

*Соборность, коммунизм.* Это качество противоположно западному эгоцентризму, индивидуализму и компетентности. Русские не навязывают другим своих взглядов. Для них общее всегда имеет приоритет над индивидуальным. И это не изобретение коммунистов: термины «община» и «мир» существовали, когда еще не было теории коллектива А.С.Макаренко. В России сильны традиции взаимозависимости, преобладания общего над индивидуальным. Внешне это проявляется в таких формах невербального поведения, как тесный физический контакт (например, в танцах), в поцелуях, объятиях при приветствии и прощании. Русские не стесняются посещать дома друзей без предварительной договоренности. У немцев это совершенно недопустимо. У русских типичны ситуации, когда семеро рабочих смотрят, как один что-то делает, и дают советы. У немцев или американцев это невозможно.

*Преобладание индивидуально-личностных отношений над формальными.* Сами немцы говорят, что у них дистанция между индивидуально-личностными и формальными отношениями маленькая, т.е. немцы близко не подпускают никого, оставаясь формально вежливыми и ровными со всеми. Русские же близким людям открывают всю душу, но с незнакомыми людьми иногда бывают грубы и агрессивны. Исторически русский народ добр и терпелив, но из-за тя-

железных условий жизни терпение часто ломается. Формальность у русских возрастает с ростом социального статуса. Другим проявлением этой диспозиции является примат морали над законом.

*Преобладание аффилиативной мотивации над достижением.* Русским свойственно не стремление к достижению результата любой ценой, а принадлежность к референтной группе. Например, для многих русских предпринимателей принадлежность к группе «новых русских» (что внешне выражается одеждой, украшениями, предпочитаемыми местами отдыха и покупок, марками автомобилей, наличием сотовых радиотелефонов) важнее количества денег, которыми они обладают.

*Ортодоксальность.* У русских всегда была одна вера, а потом в СССР — одна партия. Для них непривычен плюрализм мнений. Демократические периоды в истории России никогда не бывали успешными. Вспомним хотя бы буржуазную революцию 1905 года. Да и реалии сегодняшнего дня свидетельствуют не в пользу демократии. Можно предположить, что будущее России за жестким, авторитарным лидером, который сумеет прекратить воровство, разгул преступности, вывести страну из кризиса.

*Эгалитаризм.* Запад исповедует этику успеха — много работать, идти вперед, быть успешным во всем, что делаешь. Эта этика отвергается русскими, считающими, что быть впереди, особенно за счет других, — аморально. Это выражается в *уравниловке*, когда другие люди приравниваются к собственному уровню, а попытки выделиться пресекаются. Поэтому некоторые отечественные и зарубежные исследователи считают, что русские психологически не готовы к владению частной собственностью и иногда проявляют стремление отнять имущество у богатых и перераспределить между всеми поровну (Мильдон, 1996).

*Осторожность и консерватизм.* Жесткий климат, кровавая история, скептическое восприятие жизни приучили русских ценить стабильность, безопасность, соци-

альный порядок, предсказуемость, избегать риска. Войны, революция, насильственная коллективизация, террор Сталина проложили пропасть между правительством и обществом, приучили общество избегать перемен. Именно география и история делают русских осторожными.

*Пессимизм.* Русские обычно ожидают наихудшего варианта развития событий. На вопрос: «Как дела?» русские обычно отвечают: «Нормально». Это ироническое слово означает: «Не очень плохо», выражает боль прошлого и надежду, что в будущем это не повторится. У американцев на подобный вопрос принято отвечать: «Fine!», что означает — «Отлично!», «Превосходно!» Другой ответ вызывает у них недоумение. В 1995 году только 35% русских были удовлетворены своей жизнью в сравнении с 92% американцев.

*Крайности и противоречия* — русским присущи крайняя холодность и теплосердечность, лень и вспышки энергии. Для Запада характерны конкретность и однозначность. У них не приняты неопределенности типа: «... но, с другой стороны...».

Д.С.Лихачев (1990) отметил важную черту русского национального характера — *доведение всего до границ возможного, тяга доходить до крайностей*. Русский народ всегда предпочитал селиться на берегу реки или моря, стремился на край света, в путь и дорогу. Петр I перенес столицу на край земли. Иван Грозный мечтал перенести столицу в Вологду. Благодаря этой черте Россия всегда находилась на грани чрезвычайной опасности. В России нет счастливого настоящего, а есть мечта о счастливом будущем.

Важными отличительными особенностями русского национального характера являются *отношения к различным сторонам действительности: власти, собственности, страданию*.

*Отношение русского человека к власти* существенно отличается от отношения к ней западного человека. Как «искатель правды» русский относится отрицательно ко

всякому применению силы. Германский император (первый слуга народа) олицетворял близость и приемлемую власть, русский же знает лишь далекую, чуждую и суровую власть, которая, не имея с ним никакой внутренней связи, требовала от него абсолютной покорности.

...Плененному во время мировой войны русскому генералу показали, где живет немецкий вождь. Он удивился: «Совсем среди народа ... никакого Кремля, никаких стен, никакой дистанции».

Власть имущие в России хорошо знали, что внутреннее сопротивление русской души можно обуздать только беспощадными мерами. От опричнины Ивана Грозного берет начало система безопасности и полицейского шпионажа вплоть до ЧК, НКВД, КГБ и ФСБ. Ни один европеец не способен выдержать такой гнет не надломившись. Русские же перетерпели это время и обладают неисчерпаемыми силами, чтобы перевоплотиться в «нового человека».

*Отношение к собственности.* Русский намного более независим от материальной собственности, чем западный европеец. Это вызывает в русском чувство превосходства, особенно по отношению к немцам.

*Отношение к страданию.* Западный европеец старается преодолевать страдания посредством деятельности, русский же научился покорно претерпевать их. В этом его громадная сила.

Важное место в объяснении многих черт русского характера исследователи отводят природным факторам.

*Климат* объясняет многие особенности русского характера. Согласно популярной теории М.Давыдова, русские бывают неактивны длительный период времени, показывая затем бурный всплеск энергии, так как веками они работают почти круглосуточно летом, чтобы затем зимой впадать в спячку. Сейчас мы наблюдаем такой всплеск активности, который сменил спячку брежневского периода. Жесткий климат может быть одной из причин русской силы, способности переносить крайние ли-

шения, мрачного восприятия жизни, терпения и осторожности.

Марк Давыдов писал: «В холодную зиму каждое открывание двери — есть репетиция смерти. Русские не боятся смерти, поскольку каждый день — борьба. Жалко умереть и жалко не умереть».

Русский национальный характер всегда представлял интерес для иностранных исследователей. Целые институты в США и Европе изучали нас с разными целями. Например, во время второй мировой войны немцы изучали нас с целью победить. Представляет интерес докладная записка высшему немецкому командованию Вильфрида Штрик-Штрикфельда «Русский человек» (Немцы о русских, 1995). Он писал: «В психологической структуре русского человека наталкиваешься на огромное богатство чувств и аффектов, импульсов и волевых порывов, которые играют решающую роль в его поступках. Чрезмерная интенсивность чувств и эмоций, частая и внезапная смена самых противоречивых настроений являются его характерными чертами. Мы наблюдаем у русского наряду с животной грубостью нежнейшее участие, наряду с глубокой верой сухой материализм. Наблюдаемые противоречия в душе русского являются и его слабостью, и его силой; он сознает это, но не находит в себе силы сгладить эти противоречия, а может быть, и не хочет этого. Поэтому русский представляет собой прототип резко выраженного противоимпulsesа, который после «да» ставит еще более сильное «но». Часто это производит на немцев непонятное впечатление».

Столкновение противоречий подтверждает более высокое достоинство русского по сравнению с западным европейцем. Л.Н. Толстой писал: «Француз бывает самоуверен потому, что он почитает себя лично, умом и телом, непреодолимо обворожительным как для мужчин, так и для женщин. Англичанин самоуверен на том основании, что он есть гражданин благоустроеннейшего в мире государства и знает всегда, что ему делать нужно, и знает, что все, что он делает как англичанин, несомненно хорошо».

Итальянец самоуверен потому, что он взволнован и забывает легко и себя и других. Русский самоуверен потому, что ничего не знает и знать не хочет, потому что не верит, что можно знать что-нибудь. Немец самоуверен хуже всех, и тверже всех, и противнее всех, потому что он воображает, что знает истину, науку, которую он сам выдумал, но которая есть абсолютная истина» (Толстой, 1986).

### **Роль пространства в этнопсихологии**

Исключительно важное значение пространственному фактору в жизни этноса придает Л.Н. Гумилев. Это видно хотя бы из того, что свою вторую докторскую диссертацию он защитил по географии.

Одним из важнейших элементов анализа роли пространства в жизни этноса в концепции Л.Гумилева является *ландшафт*. Под *ландшафтом* понимается «участок земной поверхности, качественно отличный от других участков, окаймленный естественными границами и представляющий собой целостную и взаимообусловленную закономерную совокупность предметов и явлений, которая типически выражена на значительном пространстве и неразрывно связана во всех отношениях с ландшафтной оболочкой» (76, с.455).

Р.Киплинг говорил: «Но матери нас научили, что старая Англия — дом». И арабы, тибетцы, ирокезы — все имеют свою исходную территорию, определяемую неповторимым сочетанием элементов ландшафта. И как таковая «родина» является одним из компонентов системы, именуемой «этнос». Этот вывод сделан уже в 1922 г. в работе «Номогенез» Л.С.Бергом и применим для всех организмов, в том числе и для *Homo sapiens*. Географический ландшафт воздействует на организм принудительно, заставляя все особи варьировать в определенном направлении. Тундра, лес, степь, пустыня, горы, водная среда, жизнь на островах — все это накладывает особый отпечаток на организмы. Те виды, которые не в состоянии приспособиться, должны переселиться в другой географический ландшафт или вымереть» (Гумилев, 1993, с. 180-181).

Когда ландшафт изменяется до неузнаваемости, причем безразлично — от воздействия ли человека, от изменения климата, от неотектонических процессов или от появления губительных микробов, несущих эпидемию, люди должны либо приспособиться к новым условиям, либо вымереть, либо уехать в другую страну. Таким образом, мы вплотную подошли к проблеме миграций.

Модификация ландшафтов — не единственная причина миграций. Они возникают также при демографических взрывах или — реже — при общественных толчках. Однако в любом случае переселенцы ищут условия, подобные тем, к которым они привыкли у себя на родине. Так, русские землепроходцы в XVII в. прошли через всю Сибирь, но заселяли только лесостепную окраину тайги и берега рек, т. е. ландшафты, сходные с теми, где сложились в этнос предыдущие поколения их предков.

Для нас особенно важно следующее положение: архитектура не только городов, но и отдельных поселений, даже домов с усадьбами, является составной частью антропогенного ландшафта (Там же, с.358). Таким образом, человеческая психика зависит от того, в каком доме он живет, какую архитектуру он видит вокруг себя. Мы ясно видим различия в архитектуре американских, европейских и русских городов и деревень. Такие же различия существуют и в психологии народов.

В работе А.Р. Сеноженского (Сеноженский, 1997) анализируются теоретические истоки социологии построенного окружения, среди которых классическая социология города М.Вебера, социология пространства Г.Зиммеля, современные работы П.Бурдьё, французских и германских социологов, изучающих пространство архитектуры и социальной географии.

Важнейшей формой социального пространства выступает пространство жилья, или жилищное пространство. Именно эта форма пространства формирует социально-экологическую нишу для семьи, индивида, создает необходимый уровень социального качества жилья, обеспече-

ния жизнедеятельности человека и его социальное здоровье. Жилищное пространство сопряжено по своему содержанию с понятием не только социального, но и жизненного пространства человека. Социальное пространство оказывается родовым понятием, а жилищно-строительное пространство — видовым. Экология среды обитания детерминирует социальное здоровье, психологическое, интеллектуальное и физическое состояние человека, способствует плодотворной трудовой деятельности и, в конечном итоге, долголетию. Полное отсутствие комфорта, нормальных или усредненных социальных условий приводит либо к оттоку из микрорайона населения в более благополучные места, либо к привыканию, фатализму по отношению к жизненной ситуации, неспособности изменить ее к лучшему, отчаянию, либо к росту преступности, деградации личности, к злоупотреблению алкоголем, наркотиками.

Подлинными *месторазвитиями* (термин П.Н.Савицкого) (Савицкий, 1927, с.30-31) являются территории сочетания двух и более ландшафтов. Это положение верно не только для Евразии, но и для всего земного шара. Основные процессы этногенеза в Евразии возникали: а) в восточной части — при взаимопроникновении горного и степного ландшафтов; б) в западной — лесного и лугового (поляны в Волго-Окском междуречье); с) в южной — степного и оазисного (Крым, Средняя Азия); д) на севере — лесотундры и тундры.

Березовые рощи, ополья, тихие реки Волго-Окского междуречья были такими же элементами складывающегося в XIII — XIV в.в. великорусского этноса, как и угрославянская и татаро-славянская метисация, привнесенная из Византии архитектура храмов, былинный эпос и сказки о волшебных волках и лисицах.

Там, где границы между ландшафтными регионами размыты и наблюдаются плавные переходы от одних географических условий к другим, процессы этногенеза менее интенсивны. Монотонный ландшафтный ареал ста-

билизирует обитающие в нем этносы, разнородный — стимулирует изменения, ведущие к появлению новых этнических образований. Вместе с тем сочетание ландшафтов является не причиной, а только благоприятным условием этногенеза.

Пространство и количество населения сильно повлияли на психологию русского. Он имеет чувство широты и непреодолимости родного пространства. Он знает, что одинокий человек обречен на гибель в этом необъятном пространстве. Он убежден, что каждый должен подчиняться большинству. Широта русского пространства тормозит прогресс. Изменить жизненный ритм в этом пространстве весьма трудно. Европейец, освоившись в своем маленьком пространстве, должен приспособиться не только разумом, но и чувством. Широта и безграничность сформировали характер русского человека; отсюда его хаотическая необузданность, безмолвное и терпеливое преклонение перед силами природы, нуждой, эпидемиями, гнетом со стороны властей. Вот почему судьба отдельного гражданина всегда имела у русских второстепенное значение.

«Романо-германский человек преодолел пространство и его необузданность. Перед нами — нетребовательный, запуганный и безропотный русский человек, внешность которого говорит о нужде и нищете» (Немцы о русских, 1995).

Самодостаточность сельского хозяйства и природных ресурсов сделали Россию внутренне ориентированной, без большой нужды в торговле с другими странами. Когда возникали конфликты с соседями, то они часто решались с помощью военной силы и заканчивались присоединением новых земель. Границы России не имеют естественной защиты (как, например, в Америке). Поэтому русские вынуждены использовать силу в своих отношениях с соседями.

Германия — маленькая страна по сравнению с Россией в пространственном отношении. Каждый клочок зем-

ли у них обустроен и обихожен. У немца возникает бережное отношение к своей стране — только он может сделать ее лучше, от него зависит, какой она будет.

Широта и безграничность русских просторов (можно целый день ехать и не встретить людских поселений) приводит к потребительскому отношению русских к своей родине. Они рассуждают так: Россия большая, в ней всего много. Поэтому русский довольно безответствен в своем поведении — авось повезет, авось спасет Россия-матушка, от которой привыкли брать без отдачи кто сколько сможет. Поэтому немец — работающий, надежный, практичный — имеет внутренний локус контроля. Русский же подчас бывает расхлябанным, может иметь внешний локус контроля и списывать на внешние обстоятельства причины своих неудач.

### **3.2. Психологические особенности советского человека**

Р.Бистрицкас, Р.Кочюнас (1989) выделяют следующие отличительные особенности психологии советского человека:

- человек не цель, а средство;
- шизоидное расщепление «Я» (общественное и личное);
- полное отсутствие чувства безопасности, постоянный страх, незащищенность;
- тоталитаризм мышления вступает в противоречие со здравым смыслом (например, осуждали фильмы, которых никто не видел, и статьи, которые никто не читал).

Л.Я.Гозман, А.М.Эткинд (1991) проводят параллель между психоанализом и советским историческим процес-

сом: 1953 год. Вождь умер — значит, он не бессмертен. Главный палач расстрелян — значит, он не всесилен. Новый вождь осуждает старого — значит, эта власть не самая прекрасная и мудрая, она просто самая страшная. Похоронив вождя, люди впервые осознали свой страх. До этого страх перед властью, вытесняясь в бессознательное, превращался в любовь к ней. В психоанализе описаны аналоги этого и других исторических процессов. Они называются неврозами. Высокую творческую активность в «оттепель» авторы объясняют законом вытеснения, открытым З.Фрейдом: чем с большей силой вытесняются в область подсознательного чувства, творческие и интеллектуальные порывы, тем больше эмоциональный эффект. Процесс внезапного осознания реальности называется инсайт. Именно законы инсайта объясняют поведение бывших советских людей, живших в нереальном мире и столкнувшихся затем с реальностью. Одни (преимущественно молодежь, чья психика еще не сформировалась и не закоснела при прежней системе) сумели быстро приспособиться; другие не желают видеть произошедших перемен и прячут голову от сегодняшних реалий, подобно страусам; третьи не выдержали суровой реальности и сошли с дистанции. Инсайт, как гласит фрейдизм, сопровождается катарсисом — эмоциональным отреагированием. Возникающие эмоции и чувства нуждаются в отреагировании: многократном проговаривании, бурных поведенческих реакциях, стремлении к объединению с другими людьми.

Спертая атмосфера за «железным занавесом» породила мифы и иллюзии советского периода:

- ощущение своей принадлежности к великому, сильному и доброму народу;
- ощущение своей включенности в движение по магистральному пути мировой цивилизации;
- ощущение подвластности могущественному, никогда не ошибающемуся государству;
- ощущение своей безопасности среди равных друг

- другу людей, живущих общей жизнью и всегда готовых прийти на помощь;
- ощущение превосходства над порочным и не признающим очевидных истин миром.

Кроме того, И.Г.Дубов (1993) считает, что советской личности свойственно невыделение себя из «мы», стремление к власти и повышению статуса.

В.Н.Подопригора, Т.И.Краснопевцева отмечают: «Созданный за годы советской власти новый тип русского отличается высоким уровнем образованности, но вместе с тем низкой бытовой культурой; острой сообразительностью, склонностью к коллективизму, но отсутствием твердой морали и правового сознания, легкостью и ловкостью в обходе государственных запретов и установлений (при одновременной склонности к иждивенчеству за счет государства), некоторым двоемыслием, комплексом неполноценности по отношению к Западу, неустойчивостью общественного поведения и прочими признаками маргинальной личности» (Подопригора, Краснопевцева, 1995).

В советском обществе в 70 — 80 гг. отчетливо оформился слой бюрократии, получившей у разных авторов различные названия: номенклатура, партократия, новый класс, контркласс. Этот слой обладал исключительным и натуральным характером прав, льгот, привилегий (Советский простой человек, 1993).

Т.И.Заславская (1991) выделила в социальной структуре три группы: высший класс, низший класс и разделяющую их прослойку. Основу высшего слоя составила номенклатура, включающая высшие слои партийной, военной, государственной и хозяйственной бюрократии. Она является собственником национального богатства, которое использует по своему усмотрению. Низший класс образуют наемные работники государства: рабочие, крестьяне, интеллигенция. У них нет собственности и прав участвовать в распределении общественной соб-

ственности. Социальную прослойку между высшими и низшими классами образуют социальные группы, обслуживающие номенклатуру.

Авторы книги «Советский простой человек» (1993) на основе крупномасштабного исследования, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения на репрезентативной национальной выборке в ноябре 1989 г., наделяют советского человека следующим набором базовых характеристик:

1. Представление о собственной исключительности: советский — это особый человек. Он воспринимает себя как носителя исключительных ценностей, своей системы социальных мер и весов... вплоть до эстетических, этических и гносеологических категорий (свои критерии истины и красоты) (Советский простой человек, 1993, с.14).
2. Государственно-патерналистическая ориентация, при которой нормативное социальное чувство вовлеченности в государственное дело сопряжено с обратными ожиданиями отеческой заботы со стороны государства о подданных.
3. Сочетание внутренней установки на иерархичность миропорядка с выраженной экспрессией эгалитаризма. Советского человека отличают сознательность (т.е. готовность принять существующий порядок) и справедливо-практический эгалитаризм, отвергающий лишь то неравенство, которое не соответствует принятой иерархии, например, незаслуженные привилегии и нетрудовые доходы.
4. Имперский характер.

Стержень советского человека — это его универсальная простота. Это и ориентация на всеобщее усреднение (требование «быть как все»), и простая забота о выживании, и привычка довольствоваться малыми радостями. Для такого социального характера достаточно простого



государственного контроля и управления. Между простым человеком и простой властью как бы исчезает опосредующее звено — социально-групповые идентификации, то есть собственно гражданское общество. Неожиданно звучит вывод исследователей: «В свое время принято было говорить о «коллективности» советского человека. Этой черты мы просто не обнаружили. Между тоталитарным государством и одиноким индивидом не занимали сколько-нибудь важных позиций никакие социально-психологические общности, связанные с профессией, занятием, интересами и т.д.» (Советский простой человек, 1993, с.26).

Важнейшая особенность советского человека — принципиальная невозможность осуществления всего набора его нормативных установок. Как следствие, советского человека характеризует двойной стандарт поведения: принятие высших идеологизированных ценностей становится необходимым условием для реализации ценностей частных. В результате практически каждый соверша-

ет «делку с дьяволом», стремясь сохранить себя. Эти сделки, губительные для личности, разрушали нравственные критерии общественных отношений и в конечном счете размывали само общество.

Авторы «Советского простого человека» обнаружили, что советский человек отказывается от достижений. Сдержан он и в отношении инициативы других, проявляя склонность к оценке чужого индивидуального успеха как «неправедного». Авторы объясняют эту нерациональную позицию спецификой властных отношений, господствовавших в советском обществе: «Поскольку государственная (идеологическая и партийная) лояльность не включает в себя достижительских критериев эффективности, инструментальной рациональности, а производственное достижение не гарантирует социального статуса и в строгом смысле вообще не связано с адекватным вознаграждением и социальным продвижением, то внутри самой системы советского общества заложено неустранимое противоречие. Невозможно заставить работать индивида без реального вознаграждения, а вознаграждать его невозможно, не признавая значимости индивидуальных достижений, способностей, компетентности и не увеличивая тем самым авторитета работника. А это, по условиям монополии на власть, невозможно без разрушения самой власти. Поэтому в советской действительности имела место не фактическая лояльность, но и не фактическое исполнение той или иной функции в организации любого типа, а их разыгрывание, демонстративное исполнение. Это взаимная демонстрация, она идет сверху и снизу» (Там же, с.75).

Авторы заключают: «Человек постсоветского общества надолго останется советским и будет находить подходящие условия для своего существования в тени распределительной экономики и номенклатурной системы циркуляции кадров» (Там же, с.265).

Л.Г.Ионин предпринял попытку универсализации. Он считает, что любое общество (Россия в том числе)

проходит в своем социокультурном развитии две фазы: моностилистическую и полистилистическую. Характеристиками монокультуры являются: *иерархичность* господствующего мировоззрения; *канонизация*; *упорядоченность*; *тотализация*; *исключение чуждых* культурных элементов; *упрощение*; *официальный консенсус*; *позитивность*; *телеология*. Полистилистическая культура характеризуется противоположными характеристиками, такими как: *деканонизация*, *неупорядоченность*, *детотализация*, *включение*, *деверсификация*, *эзотеричность*, *негативность* (Ионин, 1993, с.10-11).

М.Н.Борисов (Борисов, 1995, с. 187-195) так определяет классовую структуру советского общества: В XVIII веке классики политэкономии в Англии и французские историки, исходя из форм распределения общественного богатства, выделяли *3 класса: феодалы, получающие ренту; буржуа, получающие прибыль; рабочие, получающие зарплату*. Так же и в послеоктябрьской России, по мнению М.Н.Борисова, можно выделить те же самые классы, но «замаскированные»:

1) *Государственные феодалы* — партийно-государственная верхушка. От имени государства они владели, использовали и распоряжались средствами производства, держали в зависимости трудящихся. Государственные феодалы делились на *крупных, средних и мелких*.

*Крупные* — номенклатура Политбюро (члены правительства, руководители ведомств, первые секретари обкомов и крупных горкомов);

*средние*: директора крупнейших предприятий, зам. министров, секретари обкомов;

*мелкие*: назначались решением бюро обкомов (секретари райкомов, директора предприятий).

2) *Буржуа*. С 60-х гг. стал формироваться второй класс имущих: криминальная буржуазия и коррумпированная бюрократия. Их экономической базой стали «теневая экономика» и крупные личные доходы некоторых чиновников за счет различия цен во внешнеэкономической де-

тельности, нарушения законов, взяток и т.п. Первые два класса экономически господствуют сегодня в России.

3) В третий, *низший* класс входят служащие (включая интеллигенцию и лиц свободных профессий), рабочие и крестьяне.

### 3.3. Психологические особенности «новых русских»

Термин «*новые русские*» прочно вошел в современный лексикон. Фольклор и многочисленные анекдоты подтверждают реальность появившегося класса. Представителей этого класса отличают от соотечественников моральные, психологические и даже физиологические особенности. В моральном плане «новые русские» переняли нелучшие образцы западной, прежде всего американской культуры: цинизм, преобладание силы над разумом. «Новые русские» убеждены, что результат оправдывает средства, а деньги не пахнут. Если человек не нужен, через него надо переступить, если мешает — его надо убрать. Богатство не дается даром, за все приходится расплачиваться: здоровьем, нравственностью. В психологическом плане «новых русских» характеризует невнимание к собеседнику и неуважение его мнения. Учитываются только собственные интересы, и они достигаются любой ценой.

Физиологические изменения затронули внешность: все мы видели коротко стриженных или вообще бритых «качков» с низкими лбами, маленькими глазками, «обкуренных» или «обколотых», часами могущих, как пеликаны, сидеть на корточках. «Безобразная» физиономия, «поперек себя шире», выражает полное презрение к окружающему. На жирной шее висит золотая цепь толщиной в палец. Одежда также отличается: раньше это были спортивные костюмы «Adidas», затем малиновые пиджаки, сейчас «белые воротнички». Принадлежность к новому классу подчеркивается внешними атрибутами: дорогими телефонами, шестисотыми «Мерседесами»,

престижными местами отдыха, богатыми многоэтажными загородными виллами. «Новые русские», как бультерьеры, нечувствительны к физической и моральной боли, и также мало развиты интеллектуально. «Новый русский» — это человек, отличающийся отсутствием вкуса. Мода диктует ему сиюминутные потребности. Идеологической основой «новых русских» являются самые примитивные заимствования далеко не лучших образцов западной, прежде всего американской, массовой культуры. «Новые русские» много работают, у них нет времени для семьи и воспитания детей.

С.А.Ушакин, Л.Г.Бледнова считают (1997), что цивилизационный слом, происходящий в России, искусственно навязывает российской молодежи самое примитивное в индустриальном обществе сознание, которое в самих США преодолено и существует лишь в мифологизированной форме в массовой культуре. Чем моложе сегодня житель России, тем больше шансов у него стать носителем сознания полуграмотного и полупьяного «покорителя Дикого Запада» с вечным пальцем на спусковом крючке. Большинство социальных институтов, связанных с культурой и образованием, согласны, что вклад современной массовой культуры в процесс воспитания молодого поколения есть вклад негативный. Вернее, это ущерб, а не вклад.

Свои деньги «новый русский» добыл в большинстве случаев или преступным путем, или не менее преступным бизнесом. Принадлежность к классу «новых русских» определяется прежде всего обладанием большого, «немерного» количества денег, богатства. «Новыми русскими» могут быть и бывшие «номенклатурщики»: выходцы из партаппарата и ВЛКСМ; криминальный элемент, «теневики», а также предприниматели.

Предприниматель занимает центральное место в нынешних экономических реформах, которые нацелены на возрождение этого именно института и элемента социальной структуры. До сих пор не существует четкого об-



щепринятого определения понятия «предприниматель». Как отмечает М.О.Шкаратан (1993), сложности возникают уже на стадии определения понятия «предприниматель», причем «не из-за наличия разных терминологических значений предпринимательства, а из-за проблемы институциональной неопределенности предпринимательской деятельности». Предпринимателя определяют как «менеджера», «бизнесмена», «капиталиста», иногда отождествляют это понятие с образом жизни, видом деятельности и даже спортом.

Термин «предприниматель» происходит от французского «антрепренер», что буквально означает «посредник». Вероятно, этот термин более всего соответствует состоянию России и функциям наших «новых русских». В XVII же веке это был прежде всего организатор. Предпринимателем называли лицо, заключившее с государством контракт, стоимость которого оговорена заранее, бравшее на себя всю полноту финансовой ответственности.

сти за выполнение его условий. Разумеется, если ему удалось уложиться в меньшую сумму, разницу он присваивал себе. По этой схеме один из известных отцов политической экономии У. Петти в течение двух лет сумел скупить половину покоренной англичанами Ирландии. Английские власти конфисковали для расплаты с кредиторами, давшими деньги на снаряжение карательной армии, до 1,2 млн. га земли. Чтобы раздавать земли новым владельцам, надо было в короткий срок произвести большой объем землеустроительных работ — редкая возможность для авантюриста выдвинуться и обогатиться. У. Петти взял в 1654 г. подряд на «обзор земель армии», и одновременно, скупая у солдат особые «векселя», удостоверяющие их права на участки, оказался одним из крупных землевладельцев на острове. Получив 9 тысяч фунтов стерлингов чистой прибыли от подряда, он искусно использовал эти огромные по тем временам деньги и свою близость к власти имущим для личного обогащения (Аникин, Аникин, 1986).

В этом примере бросается в глаза сходство способов, употребленных на заре эпохи капитализма, с приемами обогащения, используемыми российскими предпринимателями в эпоху первоначального накопления капитала в России.

Наконец, в XVIII в. произошло разграничение понятий — стали различать функцию предоставления капитала и предпринимательскую функцию. Одной из причин, вызвавших необходимость подобного разграничения, послужила индустриальная революция, высветившая роль предпринимателей и собственников капитала в экономическом развитии.

В конце XIX — начале XX в. предпринимателей нередко отождествляли с руководителями предприятий — менеджерами, и обращали внимание в основном на экономический аспект их деятельности. Предприниматель в этот период понимался как человек, который организует предприятие и управляет им в целях личной выгоды. Он

вкладывает в дело свои собственные идеи, знания и навыки, осуществляет планирование, организацию и управление предприятием, несет ответственность за возможные потери, платит за сырье, землю, живой труд, привлекает инвестиции. Личный доход предпринимателя — одна из его существенных характеристик — определяется как разность между доходами и издержками его предприятия.

Лишь в середине XX в. сложилось современное понимание предпринимателя как нового социально-экономического типа, связанного с современной индустрией (преимущественно — в функциональном смысле). Предприниматель — это элемент производственной структуры, который революционизирует способ производства путем внедрения изобретений, использует новые технологические возможности для производства новых товаров или же традиционных товаров, но новым методом, благодаря открытию новых источников сырья, энергии, сокращению трудозатрат или вторжению на новый рынок продукции, реорганизующей старую или создающей новую отрасль промышленности.

В современной России выделяются три волны предпринимательства:

- 1) *«Прирожденные предприниматели»*. Это «цеховики», «теневики». Они начали заниматься предпринимательской деятельностью давно, еще при социализме, в форме спекуляции, нелегального производства.
- 2) *«Начальство»*. Представители этой волны предпринимательства основные капиталы сколотили в ходе незаконной, грабительской приватизации. Для этого они пользовались близостью к распределительной кормушке, поскольку занимали ключевые позиции в структурах власти и производства.
- 3) *«Массовые предприниматели»*. Большая часть населения, оставшись в ходе реформ без работы, зарплаты и средств к существованию, вынуждена была заняться предпринимательством, чтобы выжить и

прокормить семью и детей. К «массовым предпринимателям» относятся и бабушки, продающие семечки, и пенсионеры, распространяющие газеты, и мелкие «челноки».

По размеру состояния предприниматели делятся на крупных, средних и мелких. Анализ уровня образования предпринимателей показывает, что новые российские бизнесмены — одни из самых интеллектуальных в мире. Среди них много бывших комсомольских лидеров, что говорит о том, что деньги ВЛКСМ превратились в собственность новых коммерческих структур. Богатство бывших комсомольских функционеров составляют не только деньги, но и социальные ресурсы. В западной социологии они именуется «социальными сетями»: связи, личные контакты, неформальные законы.

В.Н.Кузнецовым проводился экспертный опрос мелких, средних и крупных предпринимателей Саратова и Саратовской области (Кузнецов, 1997). Исследование проводилось в первом полугодии 1995 года, изучался социальный состав и интересы предпринимателей, при отборе объектов репрезентации использовалась механическая 20%-ная выборка, опрашивались руководители предприятий и фирм. Всего было опрошено 168 человек, из них 87% мужчин и 13% женщин, что приблизительно соответствует общему соотношению по половому признаку в регионе. 70% предпринимателей имеет высшее техническое и 10% — гуманитарное, 12,5% — среднее специальное образование. 88% опрошенных являются первыми лицами на негосударственных предприятиях, т.е. занимают должности президента, председателя, директора или первых замов, 85% участвовали непосредственно в создании предприятий и 77% входят в число основных держателей акций.

Среди предприятий, которые были подвергнуты социологическому анализу, преобладают частные (52,7%), акционерные общества (36,8%). Производством занима-

ется только 10% предпринимателей, 8% относится к сфере строительства. Преобладают посреднические фирмы и структуры торгового профиля.

15% предпринимателей пришли в бизнес из комсомольских или партийных структур среднего звена (инструктор райкома, горкома, зав.отделом). Образование у предпринимателей преимущественно техническое. Многие имеют опыт работы на производстве или в НИИ. Это наиболее «пассионарный» элемент, который в школе, институте был лидером, отличался драчливостью, честолюбием, авантюристичностью. Он часто работает в оперативных отрядах, активно занимается общественной работой. В свое время членство в ВЛКСМ и КПСС, как правило, было средством для вертикальной мобильности.

Для социального портрета предпринимателя важно изучение образа жизни, политических ориентаций, образования. Большинство предпринимателей индифферентно (41,5%) или отрицательно (39,0%) относятся к стандартам Запада и одновременно не верят в русское чудо» (относятся индифферентно — 35,3%, отрицательно — 33,5%); не признают необходимость госконтроля цен (отрицательно относятся 53,6%). Предприниматели не являются ни «славянофилами» (2,5%), ни «западниками» (18,3%), а считают себя синтезаторами (79,2%).

О творческом и новаторском характере предпринимателя, отличительными особенностями которого являются раскрепощенность, большой запас энергии и сил, способность увлекать и организовывать людей, упоминают практически все исследователи. Характерно, что анализ мотивов, побуждающих людей заниматься малым бизнесом или предпринимательством, проведенный Л.Бабаевой и Л.Нельсоном, показал, что многих предпринимателей привлекает возможность реализации своего творческого потенциала.

Интересны взгляды на природу предпринимательства В.Зомбарта. Он отвергает тезис, по которому «капиталистический дух создается самим капитализмом». В.Зом-

барт видит причину развития «капиталистического духа... в душевных предрасположениях, унаследованных от предков» (Гумилев, 1993, с.155-156). Существуют особые «буржуазные натуры», которые В.Зомбарт подразделяет на «предпринимательские» и «мещанские» (Там же, с.157-163). Первые — это отважные авантюристы, основатели капитализма; вторые — унылые, умеренные и аккуратные клерки, заполняющие своей массой пустоту, образовавшуюся после гибели их предшественников. Согласно В.Зомарту, «предрасположение» к капитализму просматривается не только на уровне персоны или организма, но и на уровне этноса. Это приводит его к выводу о биологической природе данного явления (Там же, с.165). К этносам «со слабым капиталистическим предрасположением» он относит кельтов и готов, ниже которых стоят только испанские иберы, которые «были чужды очарованию, оказываемому золотом на почти все народы» (Там же, с.167). Этнотипы, склонные к капитализму, подразделяются им на два типа: «народы героев» и «народы торгашей» (Там же, с.167). К первым В.Зомбарт относит римлян, норманнов, лангобардов, саксов и франков (а тем самым англичан и французов), ко вторым — флорентийцев, шотландцев-лоулендеров и евреев (Там же, с.170). Славян В.Зомбарт не рассматривает, очевидно, считая их неевропейскими народами.

По мнению автора, славяне относятся ко второй категории. Ведь все перечисленные «народы — торгаши» обладают, как и славяне, одним общим признаком — высокой степенью метисации. «Торгаши» появляются и богатеют в зонах этнических контактов. В акматической фазе, а еще больше в фазе надлома, они живут за счет раздоров, пользуясь покровительством правителей. Но постепенно они набирают силу и производят переход к инерционной фазе, наиболее для них удобной. Эта фаза им так нравится, что для нее выдумали почетное название — «цивилизация». Состояние «цивилизации» длится, по их мнению, бесконечно.

По-видимому, торговля есть и будет в России одним из приоритетных видов деятельности. Этому способствует и «бездонный» рынок, на котором любое количество каких угодно по качеству товаров найдет своих покупателей, и географическое соседство с восточными производителями дешевых товаров и западными технически развитыми странами.

В.Е.Потапов (Потапов, 1995, с.213-217) так описывает зарождение нового класса в России: «Перестройка началась под лозунгом: «Больше социализма», приватизация — «Сделать всех собственниками». Оба этих лозунга провозглашались с целью обмана так называемого простого народа. Действительная цель перестройки и радикал-реформаторства одна и та же: *упрочить и приумножить материальное состояние правящего класса*, ядро которого ныне вновь составляют представители прежней партноменклатуры. В лице правящих «демократов» мы имеем в настоящее время партперевертышей, скотливших свое состояние еще в «застойный» период и многократно его приумноживших за годы перестройки и реформаторства. Поэтому те, кто полагает, что «в стране сложилась ситуация, которую никто не хотел», ошибаются.

### **3.4. Криминальная субкультура как неотъемлемая важная черта русского и советского менталитетов**

Каждая культура содержит несколько субкультур. Каждая из социальных и профессиональных групп — например, интеллигенция (научные работники, преподаватели), богема (артисты, музыканты, художники), «новые русские», заключенные, коммерсанты-«челноки», шоферы-дальнобойщики — создает свою субкультуру. Так же, как и основная культура, субкультура обладает всеми ее особенностями: носители ее пользуются своей терминологией (жаргоном, сленгом), философией, моральными взглядами и эстетическими вкусами.

В октябре 1997 г. в США обнародован очередной доклад, посвященный России («Аргументы и факты», 1997, с.5). В нем наша страна описывается как одна хорошо организованная преступная группа и делается вывод о том, что если раньше Россия угрожала миру бомбами и танками, то сегодня — «паханами» и жуликами всех мастей, включая представителей власти. Газета «Аргументы и факты» отмечает, что под этим есть реальные основания.

Всеобъемлющие масштабы сталинских репрессий привели к тому, что практически каждая семья нашей страны имела кого-либо, прошедшего лагерь ГУЛАГа и приобщившегося к криминальной субкультуре. Для приобщения к криминальной субкультуре совершенно не важно, по каким причинам — политическим, уголовным или вообще без причин — человек соприкоснулся с криминальным миром.

Под криминальной субкультурой понимается совокупность духовных и материальных ценностей, регламентирующих и упорядочивающих жизнь и преступную деятельность криминальных сообществ, что способствует их живучести, сплоченности, активности и мобильности, преемственности поколений правонарушителей (Пирожков, 1994).

Многие дети выросли в обстановке, воспевающей уголовную романтику. Криминальные авторитеты всегда составляли серьезную конкуренцию моральному кодексу строителя коммунистического общества, без особого успеха насаждавшемуся официальной пропагандой.

Зарубежные исследования в области принятия решения (Schneider, Posse, 1992) установили, что способность человеческой психики переработать сигналы внешней среды мала по сравнению с величиной потока этих сигналов. И для того, чтобы ориентироваться в обстановке и хоть как-то принимать решения, человек вынужден что-то принимать на веру. Это является психологическим механизмом религии. Когда же большевики в 1917 г. ис-



коренили веру в бога, коммунистическая идеология сама заняла место религии. Многие коммунистические догмы принимались на веру, в обход сознательной критики. И в этом смысле коммунизм некоторые исследователи считают не научным учением, а религией. Когда же коммунистический режим рухнул, криминальная субкультура осталась вне конкуренции и стала всеохватывающей. Она заполнила ту нишу, которую образует человеческая потребность в идеалах.

Исследования показывают, что многие старшеклассники мечтают занять места в криминальных структурах (Пирожков, 1994). Для многих старшеклассниц профессия проститутки является престижной (Там же). Большинство деловой и политической элиты (как на местном, так и на федеральном уровнях) так или иначе связаны с криминальным миром или являются прямыми выходцами из него. Блатной жаргон употребляется уже на всех уровнях, включая высший государственный.

В последнее время появляются работы, раскрывающие сущность, содержание, структуру и психологические

механизмы функционирования криминальной субкультуры. Их обзор приводит В.Ф.Пирожков (Пирожков, 1994).

Носители криминальной субкультуры — это криминальные группы и рецидивисты. Особенности криминальной субкультуры следующие:

- *попрание прав личности, выражающееся в агрессивном, жестоком и циничном отношении к «чужим», слабым, незащищенным;*
- *отсутствие чувства сострадания к людям, в том числе и к своим;*
- *нечестность и двуличие в отношении к «чужим»;*
- *«паразитизм», эксплуатация «низов», глумление над ними;*
- *обесценивание результатов человеческого труда, вандализм;*
- *неуважение прав собственности, кражи и хищения;*
- *поощрение циничного отношения к женщине и половой распущенности;*
- *поощрение низменных инстинктов.*

В ходе настоящего исследования сотрудниками кафедры психологии Саратовского государственного университета обследовано 160 заключенных исправительно-трудовых учреждений Саратовской области с помощью личностных опросников ММРІ, СРІ, Cattell и тестов IQ. Наряду с низким уровнем развития интеллекта были обнаружены психопатические особенности личности уголовников. Их не интересует ни мнение, ни чувства, ни интересы, ни точка зрения других людей. В своих действиях они учитывают только свои интересы и любыми путями, включая насилие и противоправные действия, будут их добиваться. Для них является характерным также отсутствие психологических барьеров, регулирующих жизнь обычных людей. Например, однажды убив человека (во время войны в Афганистане, Чечне или других горячих точках), человек с легкостью преступает эту чер-

ту еще и еще. И поскольку спрос рождает предложение, бывшие солдаты пополняют ряды преступного мира.

Криминальная субкультура неоднородна. Она подразделяется на такие подсистемы, как воровская, тюремная, рэкетиров, проституток, мошенников, фарцовщиков, теневиков. Структуру криминальной субкультуры составляют знания, умения, преступные навыки и привычки, этические взгляды, эстетические потребности, мировоззрение, формы и способы обогащения, методы разрешения конфликтов и управления преступными сообществами, криминальная мифология, привилегии для элиты («мелкие исключения»). *Философия криминальной субкультуры оправдывает совершение преступлений, отрицает вину и ответственность за содеянное, на словах заменяет низменные побуждения на «благородные» и возвышенные. Например, в насильственных преступлениях акцентируется чувство коллективной товарищеской взаимопомощи, обвинение жертвы; в корыстных — идея перераспределения собственности. Эстетические вкусы криминальных элементов отличает стремление к красивой жизни, увлечение порнографией и сексом, модной одеждой и особой музыкой.* Мифы криминальной субкультуры — это «удачливый вор», «смелый разбойник», «благородный разбойник — Робин Гуд», «несгибаемый парень», воровская романтика, братство. Поведенческие атрибуты криминальной субкультуры регламентируют «закон», «наказ», «правило», ритуалы (такие как «разборка», обычай «отмечать» успешное преступление), традиции, клятвы, клички, «общак», «прописка», татуировки, уголовный жаргон.

Думается, что сегодня существует тенденция распространения вышеуказанных особенностей на общество в целом.

### 3.5. Национальный характер в языке и фольклоре

Б.П.Вышеславцев отмечает: «Область *подсознательного* в душе русского человека занимает исключительное место. Это иллюстрируется примерами, подобными следующему. Герой русской сказки Иванушка-дурачок, долго лежавший на печи, ни с того ни с сего вдруг вскакивает и кричит: «Эх вы, тетери, отпирайте двери, хочу идти туда, сам не знаю куда!» (Вышеславцев, 1995).

Сказка показывает, чего русский боится: бедности, труда, горя, падения (русский Икар). Непременно нужно дойти до конца, чтобы подумать о спасении. Даже веселье, кутеж как-то незаметно переходит предел и становится источником расточения материальных и духовных сил, источником горя.

Заветные мечты русского: мечта о «новом царстве», где распределение будет построено на принципе «каждому по потребностям», где можно наесться и напиться, где стоит «бык печеный», где молочные реки и кисельные берега. А главное — там можно ничего не делать и лениться. Сказка о дураке Емеле рассказывает, что он проводит время на печи и на всякое предложение пальцем пошевелить для какого-нибудь дела неизменно отвечает: «Я ленюсь!» Но ему, дураку, принадлежит волшебная щука, которая исполняет все его желания. Все работы выполняются сами собой, «по шучьему велению».

Типична в этом отношении сказка о «хитрой науке». Бедная старуха «захотела отдать сына в такую науку, чтобы можно было ничего не работать, сладко есть и пить и чисто ходить». Учителем этой науки оказался черт, а сама наука — не чем иным, как воровством. При этом счастье обычно сопутствует лентяю и вору.

Сказки беспощадны: они разоблачают все, что живет в подсознательной душе народа, раскрывают все, что тщательно скрыто в жизни. Вот, например, работник нанимается к купцу задаром, за право дать хозяину по окончании года «щелчок по лбу». От щелчка купец помирает,

а мужик берет себе его имение и живет-поживает, добра наживает.

Показательна головокружительная карьера солдата, отданного в армию родителями за безделье. Он самовольно ушел с поста, затем дезертировал, потом экспроприировал чужой дом, кошелек и особенные карты. Всех обыграл, включая царя, и стал управлять вместо него. Он приказал шить на солдат шинели из самого царского сукна, прибавил жалованья, велел кормить вдоволь, давать вина.

Сон исполнился. «Хитрая наука» о «легком хлебе» оказалась «научным социализмом» Маркса. Он оказался тем чертом, который научил, что воровство есть не воровство, а «экспроприация экспроприаторов». «Хитрая наука» сообщила русским, наконец, как попасть в то царство, где можно наестся и напиться, где можно лежать на печи и все будет исполняться «по шучьему велению». На научном языке «совершить прыжок из царства необходимости в царство свободы». Многое исполнилось в этом сне: богач получил «по лбу» и помер. Правда, эта явь оказалась сном и рассеялась, но и это предвидит русская сказка. В ней не только народная глупость, но и народная мудрость. С юмором она показывает, что конец утопии сытого рая есть «разбитое корыто».

Мрачное пророчество есть в былине об Илье Муромце. Однажды устроил князь Владимир «почестен пир», «а забыл позвать старого казака Илью Муромца». Илья, конечно, страшно обиделся. Натянул он тугой лук, вложил стрелочку каленую и начал стрелять... «по Божьим церквам, да по чудесным крестам, по тьим маковкам золоченым». Вот и картина русской революции, которую Илья (олицетворение крестьянства) устроил с самой отвратительной чернью, с пьяницами и бездельниками.

Опричнина, НКВД, рэкет — все это есть в русских сказках.

Все это не является пределом полета народных фантазий. Этот полет всегда направлен в «иное царство, иное государство», за «тридевять земель». Большие жертвы

приносятся, чтобы полет состоялся: «Могол-птицу» приходится кормить собственным телом. Цель путешествия — Иван царевич ищет невесту, ненаглядную красу, Василису Премудрую. Трудно ее найти, и вместе с тем это вопрос жизни: добудешь ее, и счастье устроено, нет — погиб навеки. Вместе с ней нет трудностей, она выручает из всякой беды. Вся тварь ей подчиняется.

Сущность русской души раскрывается в сказке «о серебряном блюдечке и наливном яблочке». Она не может ни гневаться, ни мстить, а может только прощать.

Особенности русского национального характера раскрываются в многочисленных пословицах и поговорках типа: «Что русскому здорово, то немцу смерть».

Герои романо-германского фольклора — гномы, тролли. Гномы характеризуют особенности немецкого национального характера. Они незаметны, трудолюбивы. Как правило, они появляются ночью. Делают свое дело незаметно для посторонних глаз. А результат их труда всегда законченный, качественный, блестящий, чистый. Это очень типично для характера немцев, которые постоянно совершенствуют результаты своего труда, очень скрытны и вместе с тем следят за всем, что происходит вокруг. У нас это называлось бы «стукачеством». Скульптурные изображения гномиков украшают дворики частных домов немцев, присутствуют в эмблемах, значках.

Многие исследователи отмечают связь языка и национального характера. Например, В.В.Колесов (1986) приводит анализ понятия «чужой» в языке Древней Руси. «Чужой» здесь — это чуждый, чудо, чудище, гость, странник. «Чужестранние», то есть иноземцы, враждебны, и каждый, кто побывал за рубежом, ища там спасения или помощи, дома навсегда останется под подозрением. «Чужой», кроме всего прочего, — это еще и имущественные отношения: в «Русской правде» чужое имущество и чужие подневольные люди противопоставлены своим, своему. Хотя чужак, принимаемый в доме, был гостем (гость — лат. *Hostis* — пришелец, чужеземец), он всегда *оставался*

чуждым — непонятным и потому до конца неприемлемым. Заметим, что сделать чужака отчасти своим можно было, инкорпорировав его в род, отсюда — ритуалы совместной еды, символического разделения с чужаком супруги хозяина в поцелуйном обряде. Свой — всегда свой, он указывается безо всякой оценки и без уточнений. Чужак на Руси всегда имел оценочные определения: это, поначалу, диво «чудное», чудо-юдо, а потом и «странное» (ибо приходит с чужой стороны), а позже еще и «кромешное», ибо таится в «укроме» и «окроме» нас, даже «опричь» нас, вне нашего мира — кромешная сила, опричное зло («опричники»), которых остерегаются как чужого, странного, кромешного — чуждого.

Особенности русского национального характера проявляются в устойчивых разговорных выражениях современного русского языка, новых пословицах и поговорках: *Где бы ни работать, лишь бы не работать. Должна — не спорю, отдам не скоро. Наступила ночь, и в Стране Дураков закипела работа. Мы работаем на глаз, а получается как раз. Не откладывай на завтра то, что можно сделать послезавтра. Не пьет только сова: днем она спит, а ночью магазины закрыты. Не пьет только телеграфный столб — у него чашечки вниз. За чужой счет пьют даже язвенники и трезвенники. Лучше переест, чем недопить. Между первой и второй промежутки небольшой. Мы пьем много, но с отвращением. Как живете? — Как в самолете: тошнит, а деться некуда / Как в сказке: чем дальше, тем страшнее/Как в трамвае — все сидят, один правит. Если ты плюнешь на коллектив, коллектив утрется. Если коллектив плюнет на тебя, то ты утонешь. Ешь — потей, работай — мерзни. Инициатива должна быть наказуема. Работа наш друг, и мы ее не трогаем. Водка наш враг, и мы ее уничтожаем». В этих и подобных устойчивых разговорных выражениях современного русского языка, довольно часто повторяющихся в типичных ситуациях, отражено отношение русских к работе, пьянству, власти, коллективу.*

Есть и прямо противоположные точки зрения на роль языка в характеристике этноса. Л.Н.Гумилев считает (Гумилев, 1993, С.308): «Язык не является этническим признаком, различие языков не мешает взаимному общению». К.Касьянова пишет об этом же, когда анализирует иррациональное поведение русских (Касьянова, 1994).

Позволим себе не согласиться с мнением уважаемых нами авторов. Язык, безусловно, откладывает отпечаток на этнос. Язык и мышление неразделимы, и таким образом в языке зафиксированы способы мышления, когнитивные стили, устойчивые стереотипы. Именно через мышление язык накладывает отпечаток на поведение.

По-английски мы можем написать на одной странице столько, сколько по-немецки на четырех страницах, так как английский более краток и деловит. Французский сердечнее и теплее, он лучше подходит для передачи чувств. В том, что по-английски можно выразить мысль почти в два раза короче, чем по-русски, отражается такая черта американского характера, как действенность (action). Длина, способ образования немецких слов, когда одно слово образуется из другого путем механического присоединения, малое число гласных отражает такие черты немецкого характера, как стремление к упорядоченности, педантичность, системность, конформизм.

### **Вопросы и задания для практических занятий**

1. Какие черты русского национального характера обнаружила К. Касьянова с помощью теста ММРІ?
2. В чем причина русского этнического пьянства?
3. Перечислите глобальные диспозиции русской культуры.
4. Раскройте отношение русских к разным сторонам действительности.
5. Раскройте роль пространства в этнопсихологии.
6. Опишите психологические особенности советского человека.
7. Опишите психологические особенности «новых русских».

8. В чем заключается роль криминальной субкультуры в формировании менталитета советского человека и «новых русских»?
9. Опишите психологические особенности криминальной субкультуры.
10. Как отражается национальный характер в языке и фольклоре?

### Ключевые понятия

Глобальные диспозиции русской культуры

Месторазвитие

Ландшафт

Социальное пространство

Советский человек

«Новые русские»

Криминальная субкультура

### Литература

Аргументы и факты. 1997. № 41 (886). Октябрь. С. 5.

*Бердяев Н.* Судьба России. М.: Мысль, 1990.

*Бистрицкас Р., Кочюнас Р.* Homo sovieticus или Homo sapiens//Радуга. 1989. №5.

*Борисов М.Н.* О динамике классовой структуры России//Россия накануне XXI века: социальные и социально-политические проблемы: Материалы научно-практической конференции. Москва, 6—7 октября 1994 года. М., 1995. С. 187—195.

*Вейдле В.* Умирание искусства: Размышления о судьбе литературного и художественного творчества. СПб.: Аксиома, 1996.

*Вышеславцев Б.П.* Русский национальный характер//Вопросы философии. 1995. №6. С. 111—122.

*Гозман Л.Я., Эткинд А.М.* Метафоры или реальность? Психологический анализ советской истории//Вопросы философии. 1991. №3. С. 164—172.

*Гумилев Л.Н.* Этносфера. История людей и история природы. М.: Экспрос, 1993.

*Дубов И.Г.* Феномен менталитета: психологический анализ//Вопросы психологии. 1993. №5. С. 20—29.

*Заславская Т.И.* Социализм, перестройка и общественное мнение //Социс. 1991. №8. С. 3—21.

- Ионин Л.Г.* От моностилистической к полистилистической культуре. Современное развитие России//Социодинамика культуры. Вып.2: Социокультурная дифференциация. М.: ИС РАН, 1993.
- Калесник С.В.* Основы общего земледения. М., 1955.
- Касьянова К.* О русском национальном характере. М., Институт национальной модели экономики, 1994.
- Козин Н.Г.* Бегство от России. К логике исторических потрясений России в XX веке. Саратов: Надежда, 1996.
- Колесов В.В.* Мир человека в слове Древней Руси. Л.: Изд-во Ленингр. гос. ун-та, 1986. С. 62—68.
- Кудзнецов В.Н.* К вопросу о модели развития инновационного бизнеса на примере субъекта Российской Федерации // Современные социологические исследования.: Сб. Саратов: Изд-во Регионального центра социологии и права, 1997. С. 21—25.
- Лосский Н.О.* Характер русского народа: В 2 кн. М.: Политиздат, 1990.
- Немцы о русских/Сост. В.В. Дробышев.* М.: Столица, 1995.
- Пирожков В.Ф.* Криминальная субкультура — психологическая интерпретация функций, содержания, атрибутики//ПЖ. 1994. №2. С. 38—52.
- Подопригора В.Н., Краснопевцева Т.И.* Русский вопрос в современной России//Вопросы философии. 1995. №6. С.65—74.
- Потапов В.Е.* Приватизация как инструмент трансформации социальной структуры России//Россия накануне XXI века.: Материалы научно-практической конференции «Россия накануне XXI века: социальные и социально-политические проблемы», Москва, 6—7 октября 1994 г. М., 1995. С. 213—217.
- Сеноженский А.Р.* Социальные проблемы строительства// Совершенствование архитектурных, конструктивных решений, технологии и организации строительства. Саратов: СГТУ, 1997. С.17—27.
- Советский простой человек: опыт социального портрета на рубеже 90-х гг.* /Под ред. Ю.А. Левады. М.: Мировой океан, 1993.
- Сорокин П.* Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992.
- Степун Ф.* Бывшее и несбывшееся. Нью-Йорк.: Изд-во им.Чехова., 1956. Т.1. С.264.
- Толстой Л.Н.* Война и мир//Собр. соч.: В 22 т. М.: Художественная литература, 1986. Т.1. С. 316.
- Ушакин С.А., Бледнова Л.Г.* Джеймс Бонд как Павлик Корчагин//Социс. 1997. №12. С. 16—23.
- Шкаратан М.О.* Феномен предпринимателя: интерпретация понятий// Становление российского предпринимательства (социологический аспект). М, 1993. С. 201.
- Parsons T.* Action theory and the human condition. N.Y.: The Free press; London: Collier Macmillan, 1978.
- Richmond Y.* From NYET to DA: Understanding the Russians. Yarmouth: Intercultural Press. 1992.
- Smith H.* The Russians. N.Y.: Times Book Co, 1976.

## Экспериментальные исследования межкультурных различий

### 4.1. Межкультурные исследования особенностей интеллекта

О роли и месте интеллекта в жизни общества сказано и написано разными мыслителями в самые разные времена, пожалуй, не меньше, чем о роли морали и этики. В результате многовековых обсуждений этой проблемы сформировались определенные системы образования и обучения, наборы критериев оценки ума и механизмы селекции и сегрегирования «умных» и «неумных» людей. Зачастую эти системы носили умозрительный или утопический характер, например, школа из романа Гете «Годы странствий Вильгельма Майстера». Несмотря на то, что в них предлагались достаточно универсальные и справедливые методы формирования ума граждан, на практике они не приживались и сводились к частному экспериментированию. В условиях олигархических систем управления априори большинство умных людей находилось в правящих кастах, а те немногие, кто за счет своих способностей сумели пробиться наверх, представляли собой редкое исключение, лишь подтверждающее правило. Такое представление о распределении интеллекта в обществе закрепилось в общественном сознании и, несомненно, являлось тормозом в демократизации общества. По мере становления эгалитарных тенденций в социальной жизни общества, вызванных разными причинами, число выходцев снизу, подтвердивших свой высокий умствен-

ный уровень, стало резко возрастать, что отразилось и в массовых стереотипах. В какой-то момент возобладала даже противоположная точка зрения, согласно которой более умные люди находятся в низших слоях общества. Ранее это обстоятельство отразилось в многочисленных мифах и сказках, где простолудин с успехом поучал царей и даже замещал их. В России таким мифическим персонажем был, например, ближайший соратник Петра I Александр Меншиков. Изменилось и само представление об уме: оно демократизировалось, стало включать в себя в качестве дополнительного к интеллекту компонента простой здравый смысл и житейскую логику. Теперь уже умным мог считаться не только церковный иерарх или дворянин, но и человек, добившийся коммерческого или какого-либо иного успеха, тогда как раньше эти люди считались только хитрыми и бойкими. Таким образом, возможно в общих чертах проследить эволюцию представлений о локализации интеллектуального потенциала общества и выделить взаимосвязь этого представления с характером организации социума — олигархическим либо демократическим.

Лозунги Октябрьской революции были демократическими и уравнительными. В интересующем нас аспекте они выражали резкое неприятие существующего распределения умственного веса в разных социальных слоях и стремление к устранению из жизни общества наличной интеллектуальной элиты. Однако вскоре такая элита появилась вновь: партия, объявив себя умом всей эпохи, длительное время сохраняла этот образ в общественном сознании. При этом возникло явное противоречие: с одной стороны, утверждалось, что весь трудовой народ в равной степени является носителем ума и даже определенной мудрости; с другой стороны, именно партия обладала высшим умом и знанием. Требования к уму, интеллекту также предъявлялись не совсем обычные: умным считался тот, кто обладал хорошими сенсомоторными и физическими навыками (рабочие, ткачи, шахтеры) и кто

усвоил и мог как-то выразить установленный набор идеологических догм. Реальный же интеллектуальный потенциал общества, как теперь известно, катастрофически уменьшался. (Далее приводятся экспериментальные данные, подтверждающие это положение).

Специфика современного состояния нашего общества состоит в том, что в результате снижения своего интеллектуального потенциала оно оказалось неспособным выдвинуть для себя новые идеалы взамен внезапно утраченных и оказавшихся ложными. Значимость проблемы изучения наличного уровня интеллекта различных социальных и демографических групп в нашей стране сравнительно с данными других стран определяется широким спектром разнородных факторов. Наиболее существенными среди них являются следующие: а) ослабление пласта нестандартно и творчески мыслящих людей, происшедшее в результате гибели и уничтожения многих из них, либо в результате выезда и высылки из страны в революционные и далее в 20-е годы и в начале 30-х; б) длительный период преследования реалистического, адекватного мышления и сурового подавления всякого рода инакомыслия — в политике, в сферах науки, искусства, культуры, моральных представлений, эстетических взглядов, оценки зарубежного общества; в) демократические преобразования и плюрализм с неотвратимой необходимостью потребовали изъятия позитивного и реально доказательного мышления, отступления от догматического понимания действительности и законов ее развития; г) объявление народами, нациями и регионами суверенитета также невозможно в его практической реализации без достаточного интеллектуального потенциала — самостоятельно принимаемые существенные решения должны быть подкреплены качественно совершенным мышлением как надежной ориентировкой в обстановке, умением принимать обоснованные решения и прогнозировать развитие широкого круга событий; д) политизация общества также представила серьезный счет состоянию интеллекту-

ального потенциала; е) преобладание долгие годы идеологизированного мышления над всеми другими формами гибких и творческих интеллектуальных операций выработало косную стереотипию одностороннего мышления, которое всегда является «правильным»; ж) репрессии против носителей интеллектуального потенциала были настолько жесткими, длительными и всеобъемлющими, что затронули генфонд нации на уровне биологических носителей.

Значимость и большое число политических, социальных, научных, психологических и прочих проблем, ставших доступными широким кругам народа, создали ситуацию, благоприятную для их совместного разрешения. По многим из указанных позиций имеются значительные возможности для продуктивного интеллектуального самовыражения. Следует отметить, что наблюдается широкий отклик активности, выражающейся в готовности участвовать в различных, в том числе ранее малодоступных сферах деятельности и в реальном воплощении вынашиваемых замыслов или следовании определенным предложениям. Например, занимаясь предпринимательской деятельностью, человек ничем не ограничен в повышении уровня своего благосостояния и в результате успешного накопления материального богатства может занять любую, в том числе и самую высокую ступеньку на вершине социальной лестницы.

Однако интеллектуальный потенциал общества (точнее, немалой части людей, включившейся в реализацию открывшихся перспектив) оказался не соответствующим неординарному характеру больших политических, социальных, хозяйственных и других запросов. Ошибочно и торопливо (или с явным опозданием) принятые решения, неправильная их масштабность и временная оценка, ослабленность прогностического компонента, односторонность трактовки, социально-политическая и хозяйственная близорукость, неполнота учета приводящих факторов — таков далеко не полный перечень издержек интеллектуального характера, которые ощутимо по-

влияти на жизнь россиян в последнее время. Примеров этих решений можно привести множество: развал СССР, а затем и его экономики, военно-промышленного комплекса, армии, науки, производства, одной из лучших в мире систем образования; позорные исходы войн в Афганистане и Чечне; просчеты во внутренней политике, приведшие к социальной напряженности, политической нестабильности, невыплатам пенсий и зарплат; просчеты во внешней политике, приведшие к потере сфер влияния, падению престижа и авторитета страны на международной арене.

В этой связи представляется актуальным эмпирическое социопсихологическое исследование интеллектуального потенциала различных слоев российского общества, описанное в настоящей работе. С помощью стандартных психологических методик и оригинального социологического инструментария измерялся уровень и изучались структурные особенности интеллекта в разных социальных слоях, связь интеллекта и личностных качеств, типичных для данного слоя, взаимовлияние социально-экономического статуса индивида и его интеллектуального уровня в разных странах. Работа проводилась по договору с Центром комплексного изучения человека Института философии РАН в 1990 г. Полученные на отечественной выборке данные сравнивались с зарубежными. Объем экспериментальной отечественной выборки составил 743 человека. В 1996 г. было проведено контрастивное пилотажное исследование с помощью аналогичных методик в группе из 22 российских предпринимателей.

### **Интеллект и социально-этническая стратификация**

В этом параграфе приведен обзор литературы по проблеме исследования интеллекта в социальной перспективе. Во многих работах обсуждается контроверза наследственности — изменчивости интеллекта. Работ такого плана в отечественной литературе немного. Поэтому в основном используется зарубежный материал.

Существует труднообозримое количество работ, в которых рассматривается проблема определения интеллекта (Butler, Pirie, 1983; *The Biology of human intelligence*, 1983; Brody, Brody, 1976; Butcher, 1973; Cohen, 1974; Cole, Means, 1981; Cole, Scribner, 1974; Godman, 1993). Автором предпринята попытка обобщить некоторые базовые подходы.

Х.Дж.Батчер (1973) отмечает, что в целом может быть выделено три уровня определений интеллекта.

*Первый уровень* — это вербальное, интуитивное описание феномена. Например: «Интеллект — это способность решать различные типы задач». Такие определения не лишены тавтологичности.

*Второй уровень* связан с возможностью измерять феномен. Операционные определения попадают в эту категорию: интеллект — это то, что измеряет тест. Сейчас сконструированы инструменты, которые делают видимым феномен и располагают его на определенной шкале. Поэтому второй слой представляет собой не «реальность» в смысле знания о том, «как» и «почему», но ограничивается расположением феномена на шкале. Этот метод работы поддерживается «наследственниками», такими, как Торндайк и Айзенк. Их точка зрения: если что-либо существует, то существует в определенной степени выраженности и может быть измерено. Если можно измерять интеллект тестами, то существует нечто, называемое интеллектом.

*Третий* и последний уровень определения, по Вруну, представляет собой теорию о природе концепта плюс разработку метода и возможности использования его для предсказания поведения и коррекции. В случае интеллекта это означает, что исследователю известно, какие процессы когнитивной или иной природы связаны с решением проблем. Третий уровень определений предполагает, что интеллект может быть измерен, предсказан и по желанию изменен. Изменения должны происходить на количественной основе. Согласно последнему уровню определения, недостаточно знать, что в соответствии с данным воз-

действием чья-то когнитивная способность изменится в данном направлении. Также нужно знать, в какой степени и почему появились изменения.

Во многих определениях интеллекта можно встретить отражение всех слоев относительно источника индивидуальных различий. Еще Фома Аквинский говорил о способности видеть различия в сходных вещах и сходства в вещах, кажущихся различными. Это определение вербального, интуитивного типа (Butler, Pigie, 1983). Декарт говорил о способности к суждению, которая по природе равна у всех людей (Cohen, 1974). Клерш в 1975 году дал сходное с декартовым определение, объясняя, что интеллект — это целостная система приобретенных и прикладных знаний и навыков (Cole, Means, 1981). Эта точка зрения может показаться на первый взгляд противоположной, но уровень определения здесь не выше. Джексен так же рассуждал в этом плане, говоря, что интеллект соотносится с наследуемой и общей когнитивной способностью, которую можно рассматривать как высший универсальный фактор, необходимый для многоаспектных задач (Butcher, 1973).

Во многих современных определениях также мало ясности. Под интеллектом понимаются способность мыслить абстрактно, давать критические суждения, эффективно взаимодействовать с реальностью, искусство «настройки», способность объединять отдельные ощущения, работать с абстрактными символами, усматривать взаимоотношения вещей, способность к обучению, способность формулировать правильные ответы в предлагаемых терминах, пластичность центральной нервной системы, биологический механизм интеграции стимулов в организованном поведении, способность воспринимать, ассоциировать. Кронбах пояснял, что интеллект — это животное, вроде Лох-Несского монстра, про которое все знают, что оно существует, но никто его не видел, и которое постоянно будоражит умы (Cohen, 1974).

Блум (Butcher, 1973) полагал, что тесты интеллекта измеряют в какой-то степени то, насколько остроумно

люди способны решать бессмысленные задачи. Линиман сравнивает тесты IQ с попыткой замерить чьи-либо атлетические способности при помощи бега, прыжков, перетягивания, метания в единицу времени.

Д.Л.Экберг (Butcher, 1973), обсуждая проблему структуры интеллекта, пишет, что идея общего интеллекта впервые была высказана Спирменом в 1927 г. на основе факторного анализа результатов тестирования. В своем сравнительном исследовании интеллекта Спирмен выделил фактор общей способности (G) и неограниченное число других факторов (S), важных при решении социальных задач. Эта плодотворная идея используется в настоящей работе.

Обосновывая общий системный подход к измерению интеллекта (и личности), Г.Дж. Айзенк (Айзенк, 1993) ссылается на фон Бергаланфи, который писал, что свойства и типы действий высших уровней не могут быть изучены путем суммирования свойств и типов действий слагающих их компонентов, взятых в отдельности. Интеллект вписывают в социобиологическую систему и различают при этом два понятия: интеллект А и интеллект В.

Интеллект А рассматривается как основная способность организма изучать и адаптироваться к своему окружению. Он определяется генами, но во многом опосредован сложностью и пластичностью нервной системы. Интеллект А представляет собой биологический субстрат развития когнитивных способностей, которые, однако, могут быть развиты только через воздействие средовых детерминант.

Интеллект В определяется как уровень способностей, который субъект демонстрирует в своем поведении, в своем приспособлении к среде, и которые проявляются в рассуждениях, оценках способностей к обучению, выборе соответствующих стратегий, особенностях памяти.

### **Генетические детерминанты интеллекта**

Указывают, что уровень интеллекта зависит на 60 —

80% от наследственности и на 20 — 40% от внешних условий (Ekman, 1973). Наиболее часто встречающиеся в литературе данные, подтверждающие это положение, следующие:

1. Существуют небольшие, но значимые корреляции между интеллектом приемных детей и их истинных родителей, которые не вскармливали их.
2. Существует большая разница в IQ между детьми одних родителей, что может быть объяснено различиями в воспитании.
3. Существует регрессия к среднему в IQ у детей «высокоинтеллектуальных» и «низкоинтеллектуальных» родителей.
4. Крайне трудно на практике поднять IQ «низкоинтеллектуальных» детей, «стимулируя окружение».
5. Факторы внешней среды неспособны объяснить большую дисперсию измеренного интеллекта.
6. Существует высокая степень корреляции данных по интеллекту, найденная между генетически сходными детьми — близнецами (Янжул, 1895). Корреляция данных по интеллекту у близнецов, воспитывающихся отдельно, — 75%; у детей, генетически не связанных, но росших вместе, — 55%.

80% разницы в интеллекте должно быть приписано наследственным факторам и 20% — среде (данные по англо-американской выборке). Одним из главных результатов армейской программы тестирования «Альфа» была демонстрация более низких результатов у американских негров, чем у белых. Ранее Берт пришел к таким же результатам о разнице между детьми рабочих и служащих. Берт 60 лет посвятил тому, чтобы доказать, что классовые различия обусловлены разницей во врожденном интеллекте. По Берту, корреляция между близнецами, разделенными в раннем детстве, равна 0.771, между неразделенными — 0.944. Эти корреляции подверглись

сомнению. Показано, что Берт (как и Джексен) фальсифицировал данные с целью подтверждения собственных взглядов. В этой связи интересна выявленная корреляция 0,55 между социально-экономическим статусом исследователя и его убежденностью в наследуемости интеллекта (Кочетков, Кочетков, 1991). Официальная политика США при этом такова: разница в IQ между неграми и белыми — следствие разного обучения и семейного окружения, и нужно прилагать усилия к улучшению обучения. Как известно, биологическая теория интеллекта объясняет корреляции между IQ занятием, доходом и социальным статусом.

### **Культурно-этническая детерминация интеллекта**

Различные этнические паттерны интеллектуальных способностей стабильны безотносительно к социальному классу. Главное отличие между интеллектом африканцев и европейцев возникает из-за преобладания конфликтности и социальной интеграции в противовес личной ответственности и внутреннему контролю, также из-за принятия магических верований, которые угнетают аналитическое восприятие и рациональное мышление. Рассматривая особенности интеллекта эмигрантов азиатской культуры — китайцев и японцев, Вернон (Ekman, 1973) обратил внимание, что, несмотря на дискриминацию вплоть до Второй мировой войны со стороны белого большинства, эти группы процветали и в образовательном, и в профессиональном плане. В тестах на невербальное представление, пространственное восприятие и запоминание результаты были равны или даже выше норм для белых. После войны они достигли прогресса и в вербальных тестах, опередив в 2,5 раза по количеству докторских степеней группу белых. Такая интеллектуальная продвинутость азиатов проявляется не только у эмигрантов. В многочисленных исследованиях показано, что азиатские дети превосходят американских в тестах школьных достижений, хотя имеют

худшие условия обучения. В связи с этим существует мнение, что японцы генетически превосходят белых. Показано также, что, хотя уровень достижений у индийских и китайских детей на родине ниже такового у белых, при переезде в Европу они быстро догоняют европейцев и обучаются лучше них. Вернон даже предположил, что китайцы потенциально обладают такими же способностями, как и японцы, и при улучшении медицинских, образовательных и экономических условий могут добиться такого же технологического уровня.

Получает подтверждение точка зрения о том, что мотивационные факторы, лежащие в основе образовательных и профессиональных достижений, приводят к различиям в результатах, полученных с помощью тестов интеллекта. Вероятно также, что недостаточная забота о здоровье и плохое питание, характерное для многих национальных меньшинств, приводят к снижению результатов обучения. Наследственность не является атрибутом интеллекта безотносительно к культурным различиям. Сейчас, несмотря на очевидные вариации внутри западной культуры в стандартах жизни, существует значительная однородность в окружении, языке, доступности медицинского обслуживания, образования и СМИ. Все это приложимо и к таким этническим меньшинствам, как негры или индейцы в США. Но есть большие средовые различия между восточными индусами и китайцами в их странах и австралийцами и другими аборигенами. Генетические различия затемняются средовыми. Поэтому Вернон считает, что для понимания когнитивного развития межкультурные сравнения могут быть значительно плодотворнее, чем сравнения подгруппы внутри одной культуры.

На основе положения Вернона проведено экспериментальное исследование интеллектуального потенциала российского общества и выдвинута следующая основная гипотеза:

*Современное российское общество характеризует от-*

*существование прямой зависимости между социально-экономическим статусом человека и уровнем его интеллекта. Подобное положение унаследовано от тоталитарного советского строя. В западных демократических обществах наблюдается противоположная тенденция: прямая связь социального положения и уровня интеллекта.*

По-видимому, в эпоху сталинизма, а затем в «застойный» период развития нашего общества были созданы такие условия, когда социальное продвижение не было связано с уровнем интеллекта личности. Серый, посредственный лидер подбирал себе еще более серых, чем он, помощников, чтобы своя собственная серость была не так заметна. Естественно, что талантливые и яркие люди служили помехой и изгонялись. Такая атмосфера, культивируемая наверху, пронизывала все слои нашего общества. Поэтому наличие способностей, таланта не давало никаких преимуществ в социальном плане. Талантливый человек, как правило, менее приспособлен к жизни, чем посредственность, и, таким образом, был поставлен в неравноправные условия.

Круговая порука, кумовство, мафиозность, замкнутость профессиональных и социальных группировок крайне затрудняли и часто делали невозможным перемещение личности из одной социальной группы в другую как по вертикали, так и по горизонтали.

Например: дети руководящих партийных работников либо занимали руководящие партийно-хозяйственные должности, либо шли в науку или вузы. Людям из других социальных групп доступ к таким профессиям был крайне затруднен.

**Цель** настоящей главы — *межкультурное экспериментальное изучение различных социально-демографических групп российского общества сравнительно с зарубежными исследованиями.*

Эта цель реализовывалась решением следующих конкретных задач:

1. Исследовать уровень интеллектуального развития

- стандартными методами у различных социальных слоев населения, возрастных групп (студенты естественных и гуманитарных факультетов, курсанты военных училищ, аспиранты, участницы конкурса красоты, руководители среднего звена промышленных предприятий, ИТР, технические работники автотранспортного предприятия, заключенные).
2. Особенное внимание направить на группу гуманитарной интеллигенции, представителями которой в настоящем исследовании были учителя средних школ, актеры полупрофессионального театра, библиотечные работники и преподаватели вузов. Сравнить с аналогичными данными, полученными на выборке других стран (прежде всего США и Германии).
  3. Исследовать закономерности влияния социально-экономических условий (норм жилплощади, условий труда и быта, наличия автомобиля, возможностей путешествовать, доступа к образованию и здравоохранению) на процессы «естественного отбора» личностей с различным уровнем интеллекта в социальные группы (в частности, изучить зависимость процесса формирования социальной элиты от уровня интеллекта).
  4. Сравнить данные, полученные на отечественной выборке, с аналогичными данными, полученными на выборке развитых зарубежных стран (прежде всего США и Германии).

### **Методологические основы исследования**

План исследования включал *обоснование выборки, измерение интеллекта, исследование социально-экономического статуса, интерпретацию результатов.*

1. *Обоснование выборки.* При выборе контингента для исследования автор руководствовался тем, чтобы исследовать как можно более широкие социальные слои, представляющие население нашей страны. Вместе с тем в эк-

спериментах задействованы наиболее различающиеся по условиям жизни группы, для того, чтобы четче выявить влияние факторов среды. Особое внимание уделялось изучению интеллектуальных проявлений в среде гуманитарной интеллигенции в достаточно широком контексте: в связи с типическими личностными свойствами индивидов данной группы, с одной стороны, и с непосредственным социально-экономическим положением этих людей — с другой. Выбор данного социального слоя обусловлен следующим. Его образуют люди, долгое время и по сей день пребывающие в достаточно противоречивом положении. Имеется в виду явное несоответствие требований общества к интеллигенции (к гуманитарной, в частности) и отношение к ней со стороны государства и общественного мнения. Хотя важную роль работников культурных учреждений, врачей, учителей в общественной жизни никто не отрицает, государство не обеспечивает им достаточного материального положения. В определенных общественных кругах их почитают чуть ли не нахлебниками, бездельниками.

Все эти факторы обеспечивают приток в данную группу людей определенных типов. Специфика их состоит в готовности мириться с низким экономическим статусом, непрестижной работой, часто невозможностью сделать карьеру во имя каких-то особенно важных для них ценностей. Ценности эти лежат в профессиональной сфере. Удовлетворение люди этой группы черпают в существе своей профессии, а не в преимуществах, косвенно связанных с ней. Очевидно, что это — общая объединяющая черта данной социальной группы. В определенной степени она присуща и лицам из других групп, но для интеллигента в гуманитарной сфере она практически необходима. Достаточно характерный пример здесь — учителя средней школы. Они могут быть недостаточно эрудированными, могут плохо знать методику и дидактику, однако им совершенно необходимы такие профессионально важные качества, как тяга к общению с детьми, желание

передать свой опыт и воспитывать. Если человек не обладает этими системообразующими для данной профессии качествами, то он не выдержит напряженной работы в школе. Поэтому выбор данной социальной группы обусловлен ее специфической ориентацией на профессиональные ценности. Вместе с тем, несмотря на многочисленность интеллигенции и ее общественно важные функции, социально-психологических исследований этой группы немного.

Отметим исследование психологического состояния ученых, проведенное в Новосибирске в 1996 г. (Гордиенко и др., 1997). По мнению ученых, оптимистическое и деловое настроение с уверенностью в завтрашнем дне они наблюдали менее чем у 19% своих коллег. Во всех оставшихся 81% случаев налицо различные степени психоэмоционального стресса. Неуверенность в завтрашнем дне, напряжение, беспокойство, тревога и страх постоянно наблюдаются у большинства респондентов. 55% ученых признают, что их психологическое состояние ниже средней нормы, 7% — тяжелое, 20% — нормальное, 20% — благоприятное. Планирование научной деятельности сократилось с 2 — 5 лет до 1 года. 34% исследователей планируют деятельность на полгода. Личные жизненные планы еще менее определены и продолжительны. Ученые планируют личную жизнь только на полгода. Они признают свою недостаточную приспособленность к выживанию в новых социально-экономических условиях: 30% с трудом приспосабливаются, 6% — совершенно не приспособлены. По мнению 72% ученых, современные организационные, финансовые, коммуникативные условия существования научного сообщества не способствуют, а мешают и являются причиной снижения научной активности и продуктивности труда.

В связи с вышесказанным, были выбраны «зависимые» переменные исследования — особенности интеллекта, личностные свойства и социально-экономический статус. Изучалась связь полученных с помощью опросни-

ка социологических показателей со структурными характеристиками интеллекта и его уровнем, с креативностью, а также с традиционно выделяемыми свойствами личности и показателями мотивации достижения. Общая гипотеза предполагала существование специфического для данного слоя характера связей между указанными параметрами. (Специфичность, конечно же, можно установить при сопоставлении полученных закономерностей с таковыми в других социальных группах). Выдвигались также и рабочие гипотезы, в которых предполагались определенные типы связей для конкретных показателей и качеств. Ниже эти гипотезы описаны в сопоставлении с полученными данными.

2. *Измерение интеллекта.* Для измерения интеллекта в проведенном исследовании использовался следующий инструментарий:

- а) Шкала интеллекта 16-факторного личностного опросника Р. Кеттелла — фактор В.
- б) Шкала «Интеллект, умственная продуктивность» теста MMPI.
- в) Личностный тест CPI.

Эти тесты были выбраны потому, что они широко применялись в мировой психологической практике и по их результатам накоплен большой статистический материал, необходимый для межкультурного анализа. Кроме того, были проанализированы не только шкалы интеллекта, но и личностные шкалы этих тестов.

- г) Тест структуры интеллекта Амтхауэра был выбран потому, что в отличие от большинства тестов структуры интеллекта данная методика допускает групповое применение. Помимо одного показателя уровня интеллекта, тест позволяет рассматривать его структурные компоненты.

Тест состоит из 9 субтестов, каждый из которых характеризует следующие компоненты интеллекта:

1. Индуктивное мышление (чутье языка);
2. Способность к абстрагированию, оперированию вербальными понятиями.
3. Комбинаторные способности.
4. Способность выносить суждения.
5. Уровень развития практического математического мышления.
6. Индуктивное мышление, способность оперировать цифрами.
7. Пространственное воображение и комбинаторные способности.
8. Только пространственное воображение.
9. Способность к сосредоточению внимания и сохранению усвоенного в памяти.

Для определения социоэкономического статуса испытуемых и их креативности были разработаны оригинальные методики, описание которых приводится далее.

*3. Исследование социально-экономического статуса.* Это исследование было предпринято исходя из основной гипотезы о том, что кросскультурные различия определяются внешними, материальными условиями жизни этноса. По теории интериоризации Ж.Пиаже, важными являются не только и не столько сами внешние условия, сколько их субъективное восприятие. Именно поэтому испытуемые оценивали не только объективные компоненты социоэкономического статуса, но и субъективное ощущение удовлетворенности этими компонентами.

*4. Интерпретация результатов.* Основными методами интерпретации данных были корреляционный анализ матриц показателей, а также содержательный анализ усредненных данных.

### Методики исследования

Для определения социально-экономического статуса (СЭС) респондентов была разработана особая анкета (Приложение 3). Была выдвинута гипотеза, что СЭС характеризуется не только и не столько реальным положением субъекта в обществе (относительно других), но тем, как сам субъект воспринимает свое положение. Другими словами, положение субъекта измеряется не только в абсолютных координатах, как это будет, если спрашивать о конкретных цифрах, фактах, но и в индивидуальных, что само по себе важно в сравнительных исследованиях.

Для характеристики СЭС были отобраны следующие четыре параметра, достаточно полно отражающие существующее положение человека в обществе и в силу этого являющиеся дискриминативными: материальные условия жизни; положение в сфере деятельности, труда; межличностные связи, общение; возможность самовыражения. Каждый включает в себя несколько аспектов:

#### 1. Материальные условия:

- а) денежный доход;
- б) жилище;
- в) личное (семейное) имущество;
- г) доступность привилегий.

#### 2. Работа:

- а) нагрузка;
- б) условия труда;
- в) интерес к труду;
- г) влияние начальства;
- д) влияние коллег;
- е) степень ответственности и контроль за деятельностью;
- ж) справедливость оплаты труда;
- з) монотонность или разнообразие труда;
- и) перспективы в работе;
- к) общий климат в коллективе.

#### 3. Общение:

- а) отношения на работе;
- б) количество друзей;

- в) отношения в семье;
  - г) частота конфликтов.
4. Самовыражение:
- а) возможные ограничения в самовыражении:
    - аа) со стороны властей;
    - аб) из-за воспитания;
    - ав) со стороны близких;
  - б) занятия помимо основной работы;
  - в) развлечения;
  - г) общественная деятельность.

В соответствии с инструкцией анкеты респондент должен был характеризовать каждый выделенный параметр в двух аспектах: сначала оценить реальное (на его взгляд) положение вещей (количество, степень проявления, частоту) в данной сфере, а затем указать, насколько он удовлетворен этим положением. Понятно, что эти две оценки могут не совпадать (из-за различия оценочных функций разных людей), что позволяет извлечь дополнительную информацию.

Для измерения интеллекта был выбран тест структуры интеллекта Амтхауэра (Дружинин, 1996).

Степень креативности респондентов, которая часто рассматривается отдельно с прочими интеллектуальными способностями, изучалась с помощью известного способа тестирования, так называемой «флюэнтности» — интегрального показателя легкости, беглости выражения, образования ассоциаций. Флюэнтность связана со многими интеллектуальными процессами и в результате характеризует «ментальную скорость» (Айзенк), которая, в свою очередь, связана с креативностью субъекта. Была составлена специальная методика, которая измеряла следующие виды флюэнтности:

- 1) словесная — подбор слов по формальному признаку;
- 2) идеационная — генерация идей;
- 3) ассоциативная — подбор синонимов;
- 4) экспрессивная — составление рассказа.

Для каждого вида флюэнтности предлагалось не-

сколько заданий, которые или выбирались из существующих тестов, или составлялись вновь. Для выполнения каждого задания устанавливался лимит времени. Задания, вошедшие в методику, приводятся в Приложении 2.

Для изучения личностных свойств испытуемых применялся 16-факторный опросник Кеттелла, одна из шкал которого также измеряет уровень интеллекта. Использовался также тест мотивации достижения Мехрабиана (Дружинин, 1996), характеризующий мотивационно-динамическую сферу субъекта и позволяющий получать суммарную оценку тенденций надежды на успех и избегание неудачи.

Данный набор методик позволил достаточно полно учесть взаимосвязь интересующих нас характеристик.

### **Испытуемые и процедура исследования**

В исследовании 1990 г. опрошено по методике Р. Кеттелла инженерно-технических работников в возрасте от 33 до 48 лет, всего 109 чел., из них 61 мужчина и 48 женщин; технических работников автотранспортного предприятия — 63 чел., мужчины в возрасте от 39 до 58 лет; аспирантов СГУ — 42 чел., из них 22 женщины и 20 мужчин в возрасте от 23 до 31 года; воспитателей детского сада — 13 чел., женщины от 28 до 47 лет; библиотечных работников — 27 чел., женщины в возрасте от 25 до 53 лет; участниц конкурса красоты — 20 чел., девушки 18 — 21 года; торговых работников — 100 чел., 88 женщин и 12 мужчин в возрасте от 23 до 49 лет; преподавателей кафедры общей физики СГУ (доктора и кандидаты наук) — 17 чел., 16 мужчин и 1 женщина, в возрасте от 37 до 63 лет. Результаты показали, что наивысший интеллект у ИТР (8,06); затем следуют физики (7,88); воспитатели детских садов (7,69); аспиранты СГУ (7,45); библиотечные работники (7,9); участницы конкурса красоты (7,1); технические работники автотранспортного предприятия (5,2).

Сравнительные данные по интеллекту, полученные с помощью методики Р. Кеттелла, приведены в табл. 2.

**Таблица 2**  
**Сравнительные данные по интеллекту, полученные с помощью методики Р. Кеттелла у различных социальных групп**

ИТР	Физики	Воспитатели дет. садов	Аспиранты СГУ	Библ. работники	Участники конкурса красоты	Техн. работники автопредприятий
8,06	7,88	7,69	7,45	7,29	7,1	5,2

**Таблица 3**  
**Сравнительные данные по интеллекту, полученные с помощью методики ММРІ у различных социальных групп**

Курсанты СВВАУЛ	Начальники цехов САЗ	Студенты-физики	Студенты-филологи	Заклученные
31,1	27,18	22,6	22,18	20,9

По методике ММРІ опрошено: студентов-физиков в возрасте от 20 до 22 лет — 38 чел., из них 29 юношей и 9 девушек; студентов-филологов в возрасте от 18 до 21 года — 20 чел., из них 14 девушек и 6 юношей; начальников цехов Саратовского авиационного завода — 34 чел., все мужчины в возрасте от 38 до 55 лет; курсантов военного авиационного училища летчиков — 100 чел., мужчины в возрасте от 18 до 22 лет; заключенных исправительно-трудового учреждения — 160 чел., мужчины в возрасте от 25 до 53 лет. В результате оказалось, что наивысший уровень развития интеллекта у курсантов летного училища (31,1), затем идут начальники цехов (27,18), студенты-физики (22,6) и филологи (22,18), и замыкают список заключенные (20,9). Сравнительные усредненные данные по интеллекту, полученные с помощью методики ММРІ по шкале «Интеллект, умственная продуктивность», приведены в табл. 3.

Эти данные соответствуют логике и здравому смыслу, отражая влияние уровня интеллекта на отбор в ту или иную социальную группу. Например, то, что у курсантов СВВАУЛ интеллект (31,1) выше, чем у студентов универ-

ситета (20,9), отражает жесткие критерии отбора в военное училище. На последних местах — заключенные и технические работники автотранспортного предприятия, что также соответствует действительности.

Был проверен уровень интеллекта в группе интенсивного обучения иностранному языку, куда входили доктора наук, профессора, доценты, аспиранты и студенты. Выяснилось, что продвижение человека вверх по социальной лестнице сопровождается не повышением, а понижением уровня его интеллекта. У инженерно-технических работников уровень интеллекта, измеренного по опроснику Кеттелла (8,06), выше, чем у преподавателей (докторов и кандидатов наук) кафедры общей физики университета (7,88). У студентов IQ выше (8,5), чем у профессоров (7,78).

Эти результаты позволили сделать предварительный вывод о том, что в пределах исследуемого контингента наблюдается обратно пропорциональная зависимость между положением человека в обществе и уровнем его интеллекта. Вероятно, это влияние сложившихся в обществе социальных условий. Конечно же, продвижение вверх по социальной лестнице людей независимо от уровня их интеллекта относится прежде всего к управленцам и политикам. Однако, по-видимому, атмосфера, культивируемая наверху, распространилась на все остальные слои общества.

### **Особенности интеллектуальных проявлений в группе гуманитарной интеллигенции в контексте личностных особенностей и влияния среды**

Экспериментальную выборку составили испытуемые из трех профессиональных групп, входящих в отряд гуманитарной интеллигенции:

- учителя средних школ — 12 женщин и 7 мужчин в возрасте от 28 до 52 лет;
- актеры полупрофессионального театра — студенты — 11 мужчин и 11 женщин в возрасте от 25 до 30 лет;

- библиотечные работники — 20 женщин в возрасте от 19 до 35 лет.

Всего в исследовании приняли участие 59 человек. Каждая подвыборка уравнивалась по возрасту, профессиональному стажу, квалификации и служебному положению. Все испытуемые принимали участие в исследовании добровольно и бесплатно. По окончании работы результаты сообщались испытуемым в форме индивидуальных консультаций.

Опрос в группе 7 — 10 человек состоял из двух сеансов по 2 часа каждый. Промежуток между сеансами по возможности минимизировался и составлял в среднем 1 — 3 дня. В 1-й сеанс испытуемые обычно заполняли анкету СЭС, тест Кеттелла и методику по измерению флюэнтности. Во 2-м сеансе проводился тест Амтхауэра и тест Мехрабиана. Исследования обычно проводились в рабочих помещениях испытуемых и в рабочее время (по договоренности с администрацией).

#### **Результаты исследования**

По результатам анкеты СЭС можно заключить, что наиболее положительно испытуемые интеллигенты оценивают положение дел на работе и наиболее отрицательно — свое материальное положение (соответственно 4,2 и 2,4 по 7-балльной шкале). Выше среднего оценка коммуникативного аспекта (4,1) и ниже среднего — ситуации с самовыражением (3,3). Оценки удовлетворенности по этой методике распределялись сходным образом: испытуемые больше всего удовлетворены общением и работой и меньше всего — материальным положением и возможностями самовыражения.

По тесту Кеттелла получены следующие показатели. Наивысшие значения получили факторы I (мягкосердечность) — 8,7; L (подозрительность) — 7,9; O (чувство вины) — 7,3. Наиболее низкие — фактор C (сила Я) — 2,6; фактор Q<sub>3</sub>(контроль желаний) — 4,3. С учетом этого мож-

**Таблица 4**

**Корреляции показателей анкеты социально-экономического статуса с личностными качествами**

Показатели социально-экономического статуса	Фактор Н (смелость)	Фактор М (мечтательность)	Фактор L (подозрительность)	Фактор Q <sub>3</sub> (контроль желаний)	Комбинаторные способности
Материальные условия	<b>0,633</b>	-0,432	-0,345	0,381	-0,495
Работа	<b>0,513</b>	-0,158	-0,257	0,05	-1,125
Общение	<b>0,682</b>	<b>-0,470</b>	-0,305	0,339	-0,305
Самовыражение	0,503	-0,175	-0,273	<b>0,676</b>	-0,325
Удовлетв. материальными условиями	0,314	<b>-0,730</b>	0,118	<b>0,657</b>	<b>-0,625</b>
Удовлетв. работой	0,272	<b>-0,656</b>	<b>0,486</b>	<b>0,530</b>	-0,390
Удовлетв. общением	0,262	<b>-0,697</b>	0,471	0,312	-0,447
Удовлетв. самовыражением	0,237	<b>-0,641</b>	0,343	<b>0,657</b>	-0,379

Примечание. Критическое значение 0,468 при  $p=0,05$ .

но выделить личностные особенности российской гуманитарной интеллигенции: это люди мягкие, с образным и тонким восприятием мира. Любят путешествия и новые впечатления, обладают богатым воображением. Художественные произведения зачастую больше влияют на их жизнь, чем реальные события. При этом у них доминирует тревожно-депрессивное настроение, высокая озабоченность. Эти люди могут принижать свою компетентность, знания и способности. В обществе могут держаться излишне скромно и замкнуто. Иногда считают, что их недооценивают. В качестве предпочитаемого метода личностной защиты от тревожности они подходят к людям настороженно, могут проявлять раздражительность. У них

недостаточный эмоциональный контроль (особенно у актеров —  $C = 1,57$ ), они могут быть непостоянны и оставлять начатое дело ( $G = 3,0$ ). Проявляется склонность все усложнять и ожидать неудач. Беспокоятся о своем будущем. Учителя проявили себя как уравновешенные, хорошо разбирающиеся в житейских делах, но без особого воображения и находчивости ( $F = 3,67$ ). В разных подгруппах выборки доминировали различные качества, что объяснимо разными профессиональными требованиями. Вместе с тем во всех подгруппах были высокие средние баллы по фактору I, что является показателем мягкости и тонкости восприятия, и низкие баллы по фактору C, свидетельствующие о чувстве беспомощности и неспособности справиться с жизненными трудностями.

В характеристиках интеллекта, полученных с помощью теста Амтхауэра, наблюдается более консистентная картина в отношении разных подгрупп. Всех их характеризует высокая способность выносить суждения, обобщать ( $K_1=111,9$ ) и умение сосредоточивать внимание и сохранять в памяти усвоенное ( $M_e=111,9$ ). Менее всего развито пространственное воображение, комбинаторные способности ( $F_s=93,4$ ). Недостаточно развито практическое математическое мышление ( $R_a=95,6$ ). В среднем уровень интеллекта незначительно выше среднего. Из результатов анкеты на флюэнтность, характеризовавшей уровень креативности, можно видеть, что в наибольшей степени развита во всех группах идеационная флюэнтность — способность генерировать новые идеи; в наименьшей степени — словесная (при обработке подсчитывалось общее количество выдаваемой продукции).

Следующим этапом обработки был анализ корреляционных матриц показателей. Были получены следующие результаты. Показатели анкеты СЭС достаточно высоко коррелировали с фактором Н(смелость) и  $Q_3$ (контроль желаний) теста Кеттелла, отрицательно — с фактором М(мечтательность) и с комбинаторными способностями по тесту Амтхауэра (табл. 4). С фактором Н значимо коррели-

ровали только оценки существующего положения анкеты СЭС, но не удовлетворенность этим положением. Напрашивается вывод о том, что при фактическом улучшении своего СЭС испытуемые не ощущали пропорционального роста удовлетворенности. Также при сохранении общей одинаковой тенденции, удовлетворенность гораздо сильнее отрицательно связана с фактором М («мечтательность»), чем оценка реального положения вещей. Другими словами, чем выше значение фактора М («мечтательность»), тем ниже удовлетворенность своим статусом, хотя реальное положение и не такое плохое. Логично допустить и обратную зависимость, с учетом того, что недостаток заботы о практических делах может быть результатом напряженности внутренней жизни или субъективности, что делает внешние ценности и реальные события непривлекательными. Можно отметить также тенденцию к обратно пропорциональной зависимости между показателями анкеты и фактором О (гипотемия): люди, переживающие «чувство вины», не обладают необходимым социально-экономическим статусом. Напомним, что ранее были отмечены большие значения факторов О (чувство вины) и L (подозрительность). Все это позволяет сделать вывод о механизме данной связи: дурные предчувствия и склонность к самоупрекам, как и недооценка своих возможностей, не служат укреплению социально-экономического статуса. Высокое среднее значение заставляет предположить, что испытуемые низко оценивают свой статус, но в целом удовлетворены им.

#### **Кросскультурное этнографическое сравнение уровня интеллекта в отечественной и зарубежной выборках**

Среднее значение IQ в США 100%, черных — 85%, белых — 105% (Московичи, 1995). По результатам тестов российское общество является менее интеллектуальным, чем американское (Приключения IQ в России, 1996). Средний IQ, полученный на российской выборке в 1990 г., равен 87%. В 1996 г. по договору с саратовской туристической фирмой «Ювента — Тур» проводилось определе-

ние IQ у группы из 22 российских предпринимателей — «челноков», 6 мужчин и 16 женщин в возрасте от 25 до 43 лет. Средний IQ оказался равным 82%.

По данным ЮНЕСКО, до Октябрьской революции 1917 г. Россия занимала одно из ведущих мест в мире по уровню интеллекта, сейчас — 42-е место. Средства, затрачиваемые на подготовку одного студента в России, в 8 раз меньше, чем в развитых странах: США, Японии, Англии. Экспериментальные данные показывают, что если в США интеллект детей продолжает увеличиваться, у нас он падает (Lynn, Pagliari, 1994).

В.Н.Дружинин предлагает три гипотезы, объясняющие это:

1. Страшные потери населения в течение многих десятилетий войн, репрессий, социальных конфликтов изменили генетический потенциал преимущественно в социально и духовно активных группах и сказались на интеллектуальном потенциале страны;
2. Дали себя знать такие факторы, как алкоголизация, недостатки систем воспитания и образования, массовый распад семей;
3. Различия в уровне интеллекта могут быть вызваны разницей в структуре интеллекта в нашей и американской популяции.

В.Н.Дружинин комментирует последнюю гипотезу (Приключения IQ в России, 1996). Общий интеллектуальный показатель отражает способности в различных сферах — математической, вербальной, пространственно-образной. Левосторонняя асимметрия кривой интеллекта российского общества обусловлена показателями по математическому интеллекту. Этот вид интеллекта связан с абстрактным, логически формализованным мышлением, с умением извлекать связи из абстрактного материала, находить закономерности в таком материале, где они наименее обозначены. То, что в России по сравнению с

Америкой меньше людей с таким видом интеллекта, возможно, связано с особенностями культуры, воспитания, формами социализации. Русский человек менее формалист, чем американец.

Другая интересная проблема — стратификация общества по уровню интеллекта. В открытых обществах видно постоянное перемещение интеллектуалов в элиту и, наоборот, отсев неинтеллектуалов в маргинальные слои. В закрытых же обществах, как показывает исторический опыт, элита нередко рекрутирует людей малоинтеллектуальных, нетворческих, а в маргинальных слоях общества накапливаются интеллектуалы, которые волей-неволей стремятся создать субэлилу. Эта ситуация приводит к социальным потрясениям. Выше были приведены результаты исследований, которые свидетельствуют об обратной пропорциональной зависимости между уровнем интеллекта и социальным статусом, занимаемым личностью в обществе. Зарубежные данные говорят, напротив, о том, что социальное продвижение личности более прямо связано с уровнем интеллекта (хотя, естественно, не всегда и не везде).

## 4.2. Межкультурные особенности регулятивного стиля

### Исследования стилевых особенностей принятия решения

В отечественной литературе существует ряд работ, в которых рассматривается проблема стилевых особенностей принятия решения. Так, А.Л.Журавлев изучал стили руководства (Журавлев, Рубахин, 1977; Журавлев, Терехова, 1977), характеризующиеся конкретными вариантами воздействия руководителя на подчиненных. Он выделил три основных компонента стиля: директивность, коллегиальность, пассивное невмешательство с тенденцией к попустительству. Стиль руководства включает одновремен-

ное парциальное сочетание этих компонентов, которые определяются методом экспертных оценок.

В зарубежной литературе можно встретить отдельные работы, посвященные изучению стилевых особенностей принятия решения.

В своей работе (Arroba, 1977) Т. Арроба дает определение стиля принятия решения (decision making style) как способа принятия отдельных решений и выделяет два направления в изучении стиля принятия решения:

1. Широко распространено понимание стиля принятия решения как аналога личностной черты.
2. Представители второго направления Дж.Блок, П.Петерсон (Block, Peterson, 1955) отмечали: «Вероятно, что полное понимание детерминант стиля ПР будет исключительно и полностью соотноситься с природой и содержанием ситуации, в которой решение принимается». Необходимости учета среды, в которой происходит принятие решения, посвящена работа Б.Блейлока (Blaylock, 1981). В качестве характеристик среды он приводит профессию лица, принимающего решение, область содержания принятия решения и субъективно воспринимаемую важность решения (The Biology of human intelligence, 1983) .

Большинство работ по стилю принятия решения опираются на исследования И.Майерс (Myers, 1975), при этом используется разработанный ею Индикатор типов Майерс — Бриггс (Myers — Briggs Type Indicator) (Там же). В ее исследованиях дается классификация, основанная на теории психологических типов К. Юнга (Jung, 1925). И. Майерс строит классификацию в зависимости от типов информации, которую использует человек, когда принимает решение. Две дихотомии К.Юнга образуют четыре комбинации предпочитаемых способов восприятия и суждения: 1-я дихотомия — «ощущение — воспри-

ятие» описывает перцептивные склонности; 2-я — «желание — чувство» — предпочтения в суждениях.

*Интуитивный* тип любит решать новые проблемы. Такой тип получает удовольствие от новых навыков, настойчив в сложных ситуациях и плохо справляется с рутинными деталями. Интуитивный тип может допускать ошибки в фактах, не любит тратить время на уточнение и действует на вспышке энергии и энтузиазма.

*Сенсорный* тип не любит новых проблем, если они не имеют стандартного решения. Упорен в рутинных делах и не упорен в сложных. Редко испытывает вдохновение.

*Мыслительный* тип — малоэмоциональный, чуждый человеческим переживаниям. Задачи стремится решать надличностно, игнорируя интересы людей и временами кажется жестким.

*Чувственный* тип хорошо понимает чувства людей и учитывает их при принятии решения. Он наслаждается, доставляя удовольствие окружающим, даже в мелочах. На его решения часто влияют предпочтения и желания — как собственные, так и других людей.

Д.Швейгер и А.Яго проверили корреляцию между Индикатором типов Майерса — Бриггса и выбором авторитарического и коллегиального способа принятия решения. Они показали, что сенситивный тип больше стремится к коллегиальным решениям, чем интуитивный. Авторы также отметили, что ситуационные факторы при влиянии на выбор авторитарического или коллегиального способа принятия решения могут быть более важными, чем индивидуальные различия (Schweiger, Jago, 1982).

В.Кюмар устанавливал связь между Индикатором типов Мейерс-Бриггс и Опросником стиля принятия решения (Decision-Making Style Questionnaire) (Kumar, 1965). Дж.Крумбольтц показал, что субъекты, первоначально демонстрирующие интуитивный стиль принятия решения, после инструкции, побуждающей к рациональным решениям, хуже принимают решения (Krumboltz, 1979).

К.Альбрехт разработал классификацию стилей приня-

тия решения на сходных принципах (Albrecht, 1983). В ее основе лежат различия в функционировании левого и правого полушарий головного мозга. Для большинства людей левое полушарие обеспечивает линейную, последовательную, элементарную, логическую переработку информации. Оно ориентировано на фигуры и концептуальные структуры. Правое же обеспечивает пространственные, структурные, эмоциональные и интуитивные процессы, отражающие мнения, ощущения, опыт, образцы поведения и отношения. Другое основание для классификации дает содержание мышления. Оно может быть конкретным и абстрактным.

В соответствии с представленными двумя дихотомиями (лево—правополушарные, абстрактное—конкретное) Альбрехт предлагает метафорическую классификацию типов личности: левополушарные — голубое мышление — холодные личности; правополушарные — красное мышление — интуитивные личности. Конкретные — земля, абстрактные — небо.

Соответственно выделяются четыре стиля принятия решения.

*«Красная земля» (правополушарные конкретные).* Это наиболее распространенный в США стиль принятия решения. Люди, обладающие таким стилем, — интуитивные, ориентированные на социум, опирающиеся на непосредственный опыт. Они стремятся принять решение, основанное на общем впечатлении, а не на частных фактах. Внешне это проявляется в конкретных, целеустремленных, осмысленных формах. Информацию о ситуации они ощущают, и это ощущение для них важнее, чем факты.

*«Голубая земля» (левополушарные конкретные).* Люди с таким стилем решают проблемы логически.

*«Голубое небо» (левополушарные абстрактные).* Это теоретики, которые даже глобальные проблемы решают детальным образом.

*«Красное небо» (правополушарные абстрактные).* Люди с таким стилем принятия решения также любят решать

глобальные проблемы, но без детализации. Работают они предпринимателями, организаторами, однако предпринимательством занимаются без теоретических знаний, не вникая в детали.

Т.Арроба выделила шесть стилей принятия решения (Arroba, 1977).

*Бездумный стиль* — при принятии решения человек не рассуждает или рассуждает мало.

*Уступчивый стиль* — человек принимает пассивное решение, поддается влиянию предыдущего решения, другой личности и ожиданиям от лица, принимающего решение. Девиз такого человека: «Я это делаю потому, что от меня этого ждут».

*Логический стиль* — отличает объективная оценка альтернатив.

*Эмоциональный стиль* — человек, принимающий решение, основывается на чувствах. Хотя может быть в какой-то степени оценка и сравнение альтернатив, но все же конечный выбор осуществляется на основе того, что человек хочет или что ему нравится, а не того, что лучше объективно.

*Интуитивный стиль* — девиз человека с интуитивным стилем: «Я не знаю, почему делаю так, но чувствую, это правильно».

*Нерешительный стиль* — человек испытывает трудности в финальном выборе альтернативы, излишнее внимание уделяет деталям.

В.Харрен установил следующие стили принятия решения: рациональный, интуитивный и зависимый (Hargen, et al., 1978).

### **Психофизическое исследование стилевых особенностей принятия решения**

Наиболее детальные и количественные исследования регулятивной подсистемы проведены в психофизике, аппарат анализа которой — один из наиболее разработанных в психологии. Поэтому представлялось перспектив-

ным перенести достижения психофизики в изучении регулятивной подсистемы на уровень исследования принятия управленческих решений.

В литературе известны примеры переноса принципов построения психофизических задач для анализа процессов принятия решения на более высоких уровнях протекания психических процессов, а также примеры использования методов субъективного шкалирования, разработанные в психофизике, для решения проблем социальной психологии. Так, А.Биссерет (Bisseret, 1981; 1982) применил аппарат теории обнаружения сигнала, заимствованный из психофизики, для анализа процессов принятия решения оператора-авиадиспетчера. Для того, чтобы действовать в конкретной ситуации, оператор должен сориентироваться. Очень часто бывают два возможных различающихся состояния: одно ведет к действию оператора (в теории обнаружения сигнала, откуда заимствован аппарат анализа, такое состояние называется «сигналом»), другое делает такое действие ненужным («шум»). Однако из-за недостатка информации оператор не может точно определиться в ситуации. Поэтому задача имеет четыре возможных исхода: два правильных и два ошибочных (правильное обнаружение и отрицание, пропуск и ложная тревога).

Например, диспетчер наблюдает за полетом двух самолетов на экране локатора. Он должен придерживаться нормы минимального расстояния между ними и предупредить каждого из сближающихся летчиков, будет ли конфликт (будущее расстояние меньше нормы) — «сигнал» или конфликта не будет — «шум». Ответ «сомневаюсь», очевидно, преходящ. На все события диспетчер должен отвечать или не отвечать действием. Таким образом, его процесс принятия решения всегда результируется в два решения, которые могут быть представлены в четырехместной матрице с двумя правильными и двумя ошибочными ответами. Много видов человеческой деятельности соответствует, по крайней мере частично, этой схеме: ме-

дицинские диагнозы, определение дефектов (ОТК), управление автомобилем при обгоне и т.п.

Несмотря на то, что в литературе сложилась традиция при исследовании процессов принятия решения подчеркивать специфичность и дифференцированность в каждой конкретной задаче и на каждом уровне протекания психических процессов, в работах (Дружинин, Кочетков, 1988; Забродин, Кочетков, Пахомов, 1986; Кочетков, 1988; Кочетков, Кочетков, 1991) выдвинута и подтверждена гипотеза о том, что в функционировании аппарата принятия решения каждого человека можно выделить устойчивые характеристики, являющиеся сквозными в разных классах задач и на основных уровнях протекания психических процессов. Для обозначения совокупности этих характеристик нами был введен термин «регулятивный стиль».

Понятна важность доказательства гипотезы существования регулятивного стиля для практики. Доказав ее, можно определять эти устойчивые характеристики удобным для нас образом на одном классе задач, и они будут проявляться в задачах разных классов и уровней, решаемых этим человеком. Например, закономерности, обнаруженные при решении психофизических задач, могут сохраняться и на управленческом уровне.

#### **Экспериментальное исследование стилевых особенностей процесса принятия решения**

Исследования регулятивного стиля основывались на двух основных положениях:

1. По психологической структуре экспериментальные процедуры разных уровней и классов, предлагаемые испытуемым, должны быть одинаковы в смысле объективного содержания задачи.
2. На основании результатов экспериментов разных уровней должны быть вычислены параметры функционирования регулятивной подсистемы, сравнимые между собой.

При выборе конкретных экспериментальных задач принималось во внимание, что каждая задача должна не только представлять собой абстрактную экспериментальную ситуацию, а иметь потенциальное прикладное значение, то есть образовывать класс задач, имеющих реальное применение в человеческой практике. Уровни задач должны достаточно четко различаться между собой.

Исходя из этих соображений были выбраны следующие экспериментальные задачи. На сенсорно-перцептивном уровне использовалась психофизическая задача обнаружения слабого сигнала на фоне шума; сенсомоторные задачи: стрельба из пистолета по мишени в условиях воздействия матриц платежей и подравнивание длины переменных отрезков к эталонному; задача на логико-мыслительном уровне — вероятностная игра. Эти задачи составили первый экспериментальный блок, характеризующийся тем, что воздействие на ход решения задач в нем осуществляется посредством платежных матриц. Он направлен на изучение работы оператора перекодирования внешних ценностей во внутренние.

Для решения психофизической задачи обнаружения слабого сигнала на фоне шума использовался метод «да—нет», а вспомогательными являлись метод минимальных изменений и метод средней ошибки. Первый из экспериментов на сенсомоторном уровне заключался в стрельбе из пистолета по мишени в условиях воздействия матриц платежей, аналогичных применявшимся в психофизическом эксперименте. Экспериментальная установка создана на базе электронно-лазерного тира ЭЛТ-6. Пистолет представлял собой точную копию спортивного пистолета типа «Марголин». Второй эксперимент на сенсомоторном уровне связан с использованием метода средней ошибки. На логико-мыслительном уровне использовалась вероятностная игра. Показателями перестроек регулятивной подсистемы служили мера риска и мера осторожности.

Для исследования другого важнейшего компонента

механизма принятия решения — оператора перекодирования вероятностей — в работу был включен II блок экспериментов, в котором воздействие на процесс принятия решения осуществлялось изменяющимися априорными вероятностями. Для проверки гипотезы об устойчивости регулятивного стиля были проведены аналогичные эксперименты на слухе и на зрении. В экспериментах II блока испытуемому предъявлялись серии из звуковых или зрительных стимулов с вероятностями появления сигнала 0,1; 0,25; 0,5; 0,75; 0,9. Его задачей было по наименьшему числу предъявлений предсказать вероятность появления сигнала во всей серии.

Всего в экспериментах по изучению регулятивного стиля участвовали 23 испытуемых в возрасте от 18 до 51 года, 11 женщин и 12 мужчин.

За основной параметр функционирования регулятивной подсистемы была принята динамика психофизического показателя  $\beta'$ . На основе динамики  $\beta'$  выделилось 5 подгрупп, аналогичных выделенным нами на руководителях: чрезмерно реагирующие, оптимально реагирующие, недостаточно реагирующие, не реагирующие и негативно реагирующие. Показатели, характеризующие функционирование регулятивной подсистемы в каждом из пяти экспериментальных условий (матриц и вероятностей), усреднялись по подгруппам, и на их основе для каждой подгруппы рассчитывались матрицы интеркорреляций, которые затем анализировались с помощью метода корреляционных плеяд. Сравнение матриц интеркорреляции по критерию «хи-квадрат» Пирсона показало, что они различаются на самом высоком уровне значимости. Это послужило математико-статистическим доказательством различий выделенных подгрупп по данным параметрам.

### **Регулятивный стиль**

Полученные в настоящем исследовании результаты позволили сформулировать и раскрыть понятие «регуля-

тивный стиль». Под регулятивным стилем понимается совокупность внутренних характеристик механизма принятия решения, которые внешне устойчиво проявляются в решении задач разных классов и уровней протекания психических процессов. Основным устойчивым параметром регулятивного стиля является работа операторов перекодирования объективных ценностей и вероятностей в субъективные. Работу операторов определяют особенности механизма принятия решения, заключающиеся в уровне развития регулятивной подсистемы, характеристиками которого служит уровень ее интегрированности и структурированности.

Установлено существование трех основных регулятивных стилей: *согласованного, хаотического и негативного*.

*Согласованный* регулятивный стиль заключается в равно оптимальном реагировании на рассмотренных в исследовании уровнях протекания процессов принятия решения в задачах разных классов. Внешне регистрируемыми показателями согласованного регулятивного стиля могут служить субоптимальная динамика психофизического показателя  $b'$  (оптимальное реагирование и недостаточное реагирование), а также равно субоптимальное реагирование в задачах других рассмотренных уровней и классов. Отклонение от оптимальности в любую сторону свидетельствует об увеличивающейся дезорганизации регулятивной подсистемы и, как следствие этого, — о разрушении согласованного регулятивного стиля. Механизмом возникновения согласованного стиля, как показали результаты проведенных исследований, можно считать достаточную степень развития регулятивной подсистемы, характеризующуюся высокой степенью структурированности и интегрированности входящих в нее параметров. Основной устойчивой характеристикой согласованного регулятивного стиля служит сходство работ важнейших компонентов механизма принятия решения в задачах разных классов и уровней — операторов перекодирования объективных ценностей и вероятностей в субъективные. Согласован-

ный регулятивный стиль может быть связан с некоторыми внешне проявляемыми личностными свойствами, из которых выделяются осторожность, гибкость, полнезависимость и внушаемость. Отклонения от согласованного регулятивного стиля могут быть связаны с пропорциональным уменьшением выраженности этих свойств.

*Хаотический* регулятивный стиль может возникать вследствие дезорганизованности (расструктурированности и дезинтегрированности) регулятивной подсистемы; внешне проявляется в хаотических реакциях при решении экспериментальных задач разных уровней и классов.

*Негативный* регулятивный стиль проявляется в реагировании, обратном оптимальному, устойчиво сохраняющемуся в задачах разных уровней и классов. Результаты исследования показали, что, поскольку блок оценки вероятности не входит в функциональную систему принятия решения у негативно реагирующих, искажения возникают в результате негативного извращения ценностей. Анализ личностных особенностей позволил предположить у лиц с негативным регулятивным стилем наличие невротических тенденций.

#### **Исследование особенностей принятия решения руководителями**

Поскольку процессы принятия решения руководителями недостаточно изучены, были исследованы особенности принятия решения именно у этого контингента. Понятна и важность такой работы для практики: изучив особенности важнейшей профессиональной функции руководителей, можно ее диагностировать, обучать ей и осуществлять коррекцию.

Исследование осуществлялось при помощи специально разработанного подробного опросника, содержащего 13 типичных производственных ситуаций, допускающих принятие разнообразных по стилю решений. Массовый опрос проводился в 1984 — 1985 гг. на промышленных предприятиях г. Саратова и в сельскохозяйственных объединениях Саратовской области среди руководителей

среднего звена, мужчин и женщин. Объем выборки составил 501 человек. Были выделены три категории руководителей:

1. Начальников цехов и главных специалистов промышленных предприятий — 126 человек;
2. Мастера и старшие мастера (начальники участков) промышленных предприятий — 287 человек;
3. Главные специалисты сельскохозяйственных объединений (главные агрономы и т.п.) — 88 человек.

В 1995 — 1996 гг. было проведено сравнительное исследование стилевых особенностей принятия решения руководителями в Германии. С этой целью ситуации опросника были модернизированы таким образом, чтобы в них были учтены реалии современной Германии. Всего в опросе приняли участие 88 человек, 74 мужчины и 14 женщин в возрасте от 28 до 54 лет. Чаще всего это были владельцы небольших фирм: строительных, производящих продукты питания или промышленные товары.

В результате сравнения групп сельских и городских руководителей можно выделить некоторые особенности оценивания ситуации для каждой группы. Например, в ситуациях, требующих наказания подчиненных, сельские руководители чаще прибегали к мерам морального воздействия, тогда как городские — к административным. Это объясняется, по-видимому, особенностями организации производства на селе, где сложнее реально применить трудовое законодательство, а также необеспеченностью российского села кадрами. В Германии нет существенных различий в принятии решения сельскими и городскими руководителями, поскольку различия в условиях жизни в городе и на селе незначительны.

Ответы сельских руководителей в России характеризуются более «подробным», внимательным отношением к людям. Это можно объяснить количеством людей, находящихся в подчинении. Если у сельских руководителей в подчинении немного людей, и они привыкли с каждым разбираться досконально, то начальники цехов промыш-

**Таблица 5**  
**Распределение российских и немецких руководителей,**  
**в зависимости от стиля принятия решений, по подгруппам**

<b>Подгруппа</b>	<b>Русские руководители</b> (результаты исследования 1985 года, в %)	<b>Немецкие руководители</b> (результаты исследования 1995 года, в %)
Чрезмерно реагирующие	10,8	—
Оптимально реагирующие	65,7	72,7
Недостаточно реагирующие	9,2	17,04
Нереагирующие	10,2	—
Негативно реагирующие	4,2	10,26

ленных предприятий не имели такой возможности. По этой, видимо, причине сельские руководители подробно описывали диалоги, часто выражая их прямой речью, горожане же отделялись общими фразами.

Менее заметны различия в реакциях двух городских групп, связанные с рангом руководителей. Мастера, в отличие от начальников цехов, дают социально одобряемые ответы на вопросы, касающиеся организации производства. Тем самым они имеют возможность выразить свой «идеал» начальника, не зная в тонкостях реального положения дел и не сталкиваясь с этими тонкостями в своей деятельности. Начальники цехов чаще оправдывают своих коллег — персонажей ситуаций указанного опросника, чем мастера.

Выявились также различия в принятии решения, связанные с полом: женщины-руководители склонны к более подробному обоснованию, мотивированию своих поступков. Они перебирают больше вариантов ответов, чаще ссылаются на интуицию; их решения почти всегда допускают мирный исход конфликта. Это одинаково верно и для Германии, и для России. Руководители с

высшим образованием принимали более оригинальные, самостоятельные решения. У. Найсер считает, что образование позволяет человеку увидеть больше альтернативных возможностей действия (Найссер, 1981). В Германии также обнаружены возрастные различия: более пожилые руководители характеризовались неформальным, более внимательным и человечным отношением к людям. Молодым руководителям свойственно формально-вежливое, «надличностное», дистанционное отношение к подчиненным.

Дальнейшая обработка результатов опросника велась относительно особенностей реагирования на внешнюю систему социальных подкреплений. Подобная классификация связана с понятиями «ситуативное» и «диспозиционное» управление (Психологические проблемы индивидуальности, 1983). Название «ситуативное» управление отражает тенденцию субъектов следовать за ситуацией (внешней системой подкрепления, направленной на решение задачи), а название «диспозиционное» управление свидетельствует о наличии у человека внутренней, не зависящей от внешних факторов системы подкреплений и указывает направленность на сохранение межличностных отношений. С точки зрения свойств личности, склонность к «ситуативному» управлению соответствует внешнему локусу контроля, склонность к «диспозиционному» — внутреннему. Поскольку соотношение ситуативных и диспозиционных тенденций у разных людей различно, то возможна первичная классификация по характеру реагирования на внешнюю или внутреннюю системы подкреплений.

Методом экспертных оценок (в число экспертов входили, с одной стороны, профессиональные психологи (3 человека), а с другой — опытные руководители (3 человека); при кросскультурном анализе в качестве экспертов привлекались немецкий психолог — сотрудник кафедры психологии университета г. Эссена и руководитель нефтегазодобывающего комплекса из числа русских нем-

цев — выходец из Саратовской области, постоянно проживающий в Германии недалеко от Ганновера) каждый из членов выборки характеризовался с точки зрения адекватного либо неадекватного отношения к заданной ситуации (внешней матрице подкреплений). Соответственно были выделены две группы испытуемых.

В первую вошли руководители, которые при принятии решения в целом адекватно ориентировались на внешнюю матрицу. В рамках этой группы выделились три подгруппы: а) чрезмерно реагирующие (более, чем того требуют внешние обстоятельства); б) оптимально реагирующие и в) недостаточно реагирующие.

Вторую группу образовали руководители, которые при принятии решения неадекватно относились к заданным ситуациям. В рамках нее выделились две подгруппы: г) не реагирующие на внешние требования (ориентирующиеся при принятии решения на внутренние стандарты, которые могут и не совпадать с внешней матрицей) и д) негативно реагирующие (извращающие внешнюю матрицу на противоположную). К каждой из перечисленных групп и подгрупп эксперты относили руководителей по преобладающему типу ответов ко всем ситуациям опросника. В таблице 3 приведено процентное распределение российских и германских руководителей по вышеописанным группам.

Из данных таблицы следует, что наибольшее число руководителей относятся к подгруппе оптимально реагирующих. Это соответствует логике и здравому смыслу, поскольку руководители являются профессионалами в области принятия решения и, как следствие, обладают высокоразвитой регулятивной подсистемой. Выявились и межкультурные различия: среди немцев больше, чем среди русских (в процентном отношении), руководителей, относящихся к подгруппам оптимально реагирующих (72,7% против 65,7%), недостаточно реагирующих (17,04% против 9,2%) и негативно реагирующих (10,26% против 4,2%).

Вероятно, преобладание в Германии оптимально реагирующих объясняется более рациональной и высоко-развитой культурой производства. Если российского руководителя подстерегает множество неожиданностей (поставка некачественных комплектующих, задержки или отсутствие финансирования, нарушения со стороны человеческого фактора (опоздания, прогулы, пьянство), то немцы принимают решения в более стабильной среде.

Этим же объясняется и отсутствие у немцев подгруппы нереагирующих, которая у русских в процентном отношении довольно значительна. У немцев каждое воздействие имеет определенный смысл и должно найти свое логическое завершение. Поэтому немцы не оставляют их без внимания. У русских же воздействия могут быть хаотическими, случайными, и поэтому можно с равным успехом отреагировать на них или пропустить. Как следствие, у русских подгруппа нереагирующих находится на третьем месте по количеству.

Отсутствие у немцев чрезмерно реагирующих может быть вызвано такими особенностями немецкого характера, как пунктуальность, педантичность, размеренность, склонность к установлению порядка и ограничениям. И наоборот, то, что у русских эта подгруппа — вторая по величине, отражает такие особенности русского характера, как стремление к крайностям, склонность все доводить до крайней степени выраженности. В этой связи Б.А. Душков отмечал, что «особенности этноса проявляются и в процессе мышления» (Душков, 1981).

#### **Анализ литературы по проблеме связи личностных свойств с регулятивным стилем**

Из общего количества личностных переменных, связанных с процессом принятия решения, наибольшее число работ посвящено локусу контроля. Учение о локусе контроля возникло из теории социального научения. И. Б. Роттер (Rotter, 1966) обнаружил, что люди с внутренним локусом

контроля обладают высокой потребностью в достижениях, с внешним — более низкой.

Х.А.Виткин (Witkin, et al., 1971; Witkin, Goodenough, 1977; Witkin, et al., 1977; Witkin, Goodenough, 1982) установил, что полезависимые более конформные, то есть локус контроля у них внешний. Лица с внутренним локусом контроля активнее ищут информацию и осведомленнее в ситуации, чем люди с внешним локусом контроля (Miller, et al., 1982). Напротив, люди с внешним локусом контроля испытывали большие трудности в принятии решения, когда это решение имело серьезные последствия для них (Wheeler, Davis, 1979).

Многочисленные исследования свидетельствуют о связи экстернального (внешнего) локуса контроля с психопатологией (Rotter, 1964). Экстернальность коррелирует с тревожностью (Butterfield, 1964), психическими заболеваниями, часто с шизофренией (Lottman, De Wolfe, 1972). Интересны данные, приводимые Д.Миллером и др. (Miller, et al., 1982), о локусе контроля у руководителей. Обнаружено, что они обладают более внутренним локусом контроля, чем нераководители. Локус контроля имеет непосредственное отношение к стратегии фирмы. Более внутренние по уровню субъективного контроля руководители стремятся внедрять больше нововведений в рынок и производство, идут на большой риск, и принимают решение сами, не приглашая экспертов.

С процессом принятия решения связано и такое личностное свойство, как ригидность. Понятие ригидности введено в 1935 г. Р.Кеттеллом (Cattell, 1935) для обозначения явлений персеверации при переходе от решения одной однообразной задачи к другой. Т. Адорно (Adorno, 1939) показал связь ригидности в задачах на уровне восприятия и на социальном уровне в исследованиях догматизма и авторитарности. Если ригидность — это способ, которым индивид пользуется для решения конкретных задач, то догматизм — это более глобальная и абстрактная форма сопротивления изменениям, общая организация идей и убеждений, захватывающая области полити-

ки, религии, культуры. П.Л.Лич (Leach, 1967) показал связь ригидности с творческим потенциалом личности. Она состоит в том, что лица с высоким творческим потенциалом отличаются гибкостью мышления, независимостью в своих суждениях, отрицанием социальных стереотипов и склонностью к сложным формам выражения своих эстетических предпочтений.

Исследованиями Г.В.Залевского с соавторами (Залевский, 1976) была обнаружена положительная и статистически значимая связь между ригидностью и внушаемостью. Они полагают, что ригидность, так же как и внушаемость — проявления недостаточного жизненного тонуса, стремления облегчить решение некоторых жизненных задач, направленности по пути, уже проторенному, стандартному, не требующему от человека учета нового, своеобразного.

Дж.Каган (Kagan, 1965) выделяет индивидуальную особенность решения задач, заключающуюся в степени импульсивности. Полюсу импульсивности (быстрое выдвижение гипотез без их достаточного обоснования) противостоит полюс рефлексивности (тщательное обдумывание ответов). В отечественной психологии импульсивность исследовал В.Н. Азаров (Азаров, 1982; 1994).

#### **Личностные корреляты риска**

В.Гавлуй (Havluj, 1982) применил системный подход к анализу роли личностных характеристик в рискованном поведении. Поведение личности в пространстве решения определяется многими факторами, которые в своей взаимосвязи образуют систему. Важнейшим из личностных свойств, определяющих поведение субъекта в ситуации решения, он считает тенденцию рисковать. Эта тенденция определяется не по желаемому риску, а по тенденции рисковать из-за более или менее субъективно значимых ценностей.

Н.Коган, М.Валлах (Kogan, Wallach, 1964) одну из глав своей работы посвятили личностным свойствам, связанным с риском. Они искали корреляцию импульсивности, самоуспешности, независимости, проявляемой тревоги, соци-



альной желательности и уступчивости с риском для мужчин и женщин соответственно. Авторы предполагали, что риск будет связан позитивно с импульсивностью, негативно — с проявляемой тревожностью и ригидностью и криволинейно — с самоуспешностью и независимостью. Они ожидали, что самоуспешные и независимые личности будут предпочитать средний уровень риска. Не подтвердилась положительная связь между риском и импульсивностью. Не было найдено доказательств криволинейной зависимости между риском, самоуспешностью и независимостью. Обнаружились, однако, половые различия: у женщин риск положительно коррелировал с самоуспешностью, а у мужчин независимость была связана с большей осторожностью.

Индийский психолог К. Кришна (262) исследовал связь риска с возрастом, полом, местом жительства, порядком рождения в семье, социоэкономическим статусом, кастами. В результате оказалось, что пол оказывает существенное влияние на риск (мужчины более рискованны). От остальных факторов риск не зависит. К. Кришна (Krishna, 1981) обнаружил также, что у мужчин риск положительно коррелировал с социальной и эмоциональной стабильностью и значимо отрицательно — с экстраверсией, ответ-

ственностью и стремлением к доминированию. У женщин риск отрицательно коррелировал с ответственностью.

Ю.Козелецкий (1979) показал, что большую степень риска проявляли люди агрессивные, с сильной потребностью в преобладании, самоутверждении. Осторожные стратегии поведения выбирали лица с потребностью в независимости и с большей настойчивостью в действиях.

Р.Скодел и др. (Dickson, 1981) открыли, что испытуемые, выбирающие более осторожные пари, превосходили выбирающих более рискованные пари по потребностям в достижениях, по теоретическим и эстетическим ценностям и боязни неудачи.

К.Шнейдер и Н.Позз (Schneider, Posse, 1982) обнаружили, что ориентированные на успех индивиды пытаются максимизировать положительный эффект в ситуациях принятия решения, то есть им свойственны стратегии максимакса (выбор альтернативы, дающей максимально возможный выигрыш независимо от величины проигрыша, к которому эта альтернатива может привести в случае неудачи) и максимина (у альтернатив определяют минимально твердый выигрыш и выбирают из них ту, у которой эта величина наибольшая); а ориентированные на неудачу пытаются минимизировать негативный эффект, то есть применяют стратегию минимакса (определяют максимально возможный убыток и выбирают альтернативу, минимизирующую эту величину). В обзоре А.Сэйджа, Е.Уайта (Sage, White, 1980) отмечается, что из числа личностных черт при принятии решения с риском важны, по крайней мере, четыре: прошлый опыт, установки, локус контроля и стремление к ощущениям (sensation seeking).

### **Выбор личностных свойств и методы измерения**

В связи со стилевыми особенностями измерялись следующие личностные качества.

*Рискованность* — осторожность определялась с помощью опросников Н.Когана, М.Валлаха (Kogan, Wallach, 1964) и Мерца.

*Импульсивность — рефлексивность* определялась с помощью теста и опросника В.Н.Азарова (Азаров, 1982; 1983).

*Ригидность — гибкость* определялась тестами Кауэна и Лачинза, опросников Бренгельмана, Айзенка — Белюса (Залевский и др., 1969).

*Локус контроля* определялся с помощью методики Е.Ф.Бажина, Е.А.Голынкиной, А.М.Эткинда (Бажин и др., 1984).

*Степень внушаемости* определялась с помощью оригинальной методики В.В.Козача, В.В.Кочеткова (Козача, Кочетков, 1984) на основе вновь созданного прибора (Забродин и др., 1986; Кочетков, Силантьев, 1985).

*Полезависимость — полнезависимость* измерялась с помощью теста вставленных фигур Х. А.Виткина (Witkin, et al., 1971).

#### **Анализ личностных свойств подгруппы оптимально реагирующих**

При анализе индивидуально-личностных свойств подгруппы оптимально реагирующих обращает на себя внимание «эффект оптимума», присущий четырем качествам из шести измеряемых: чем ближе к оптимальному регулятивный стиль, тем испытуемый более осторожен, неригиден, полнезависим и внушаем. Логично заключить, что в высоком развитии этих свойств проявляется функционирование высокоразвитой регулятивной подсистемы. Полученные данные частично согласуются с литературными и позволяют развить имеющиеся представления об индивидуально-личностных коррелятах принятия решения.

То, что функционирование высокоразвитой регулятивной подсистемы связано с осторожностью, не противоречит данным других авторов. Описано много исследований отношения к риску у профессионалов-специалистов в области принятия рискованных решений и, следовательно, имеющих высокоразвитую регулятивную подсистему. К ним относятся руководители, имеющие дело с риском,

профессиональные игроки — всегда в казино в Лас-Вегасе. По данным Ю.А.Тихомирова (1972), большинство руководителей принимают осторожные решения. Р.О. Свалм установил сильно выраженное отвращение к риску у менеджеров в ситуациях, требующих принятия решения с риском (Swalm, 1966). Р.Филипс при изучении азартных игр обнаружил, что опытные игроки на самом деле не стремятся к риску, более осторожны и предпочитают пари с более низкими шансами, чем неопытные игроки. Он подтверждает, что люди, продолжительно имеющие дело с рискованными выборами, действуют с меньшим отвращением к риску, чем те, которые меньше сталкиваются с риском (Philips, 1972). Г.К.Диксон сравнивал отношение к риску у менеджеров, преимущественно имеющих дело с проигрышами (управляющие страховыми компаниями), и у руководителей из других областей менеджмента. Из своих наблюдений он сделал следующие выводы: знакомство с проигрышами формирует скорее уважение, чем презрение к ним; предъяснение событий, продуцирующих потери, ведет к осторожности; у руководителей, которые в своей деятельности не сталкивались с неудачами, может сложиться впечатление, что неудачи вообще не случаются с ними (Dickson, 1981).

То, что люди с высокоразвитой регулятивной подсистемой неригидны, тоже не противоречит опубликованным данным о том, что высокая степень ригидности неблагоприятно сказывается на процессе принятия решения (Залевский, 1976) .

Высокая полнезависимость может являться следствием функционирования высокоразвитой регулятивной подсистемы, поскольку предполагает при принятии решения ориентацию на собственные силы, а не на внешние обстоятельства.

Неожиданностью явилось то, что люди с высокоразвитой регулятивной подсистемой внушаемы. До самого последнего времени внушаемость считалась негативным для принятия решения свойством. Предполагалось, что она,

как и ригидность, «является проявлением недостаточно-го жизненного тонуса, стремления облегчить решение некоторых жизненных задач; направленность по пути, уже проторенному, стандартному, не требующему от человека учета нового, своеобразного» (Залевский, 1976, с.68).

Полученные данные говорят о необходимости изменить понимание внушаемости как качества, мешающего при принятии решения. Поскольку люди с высокоразвитой регулятивной подсистемой внушаемы, то, по-видимому, внушаемость не мешает, а помогает им ориентироваться в ситуации. Можно предположить, что полнезависимость и внушаемость лиц с высокоразвитой регулятивной подсистемой отражают разные потоки информации о внешней ситуации. Если полнезависимость — проявление прежде всего ориентировки на собственные возможности, то внушаемость, по-видимому, отражает прием и переработку необходимой информации на бессознательном уровне, тем самым оптимизируя принятие решения. В экспериментальных задачах поведение испытуемого определялось двумя потоками информации: первый поступал непосредственно от ситуации, второй отражал воздействия на процесс принятия решения. Возможно, что полнезависимость сказывается при переработке информации первого потока, а внушаемость — второго.

Не согласуются с литературными источниками полученные данные и о том, что импульсивность—рефлексивность не связана со стилем принятия решения. Многочисленные исследования, в которых изучалась импульсивность в качестве одного из когнитивных стилей, указывают на ее связь со стилем и другими сторонами процесса принятия решения (Kagan, 1965). В качестве возможного объяснения полученных данных, противоречащих литературным, можно указать на ограниченный объем экспериментальной выборки.

#### **Анализ личностных черт подгруппы чрезмерно реагирующих**

Подгруппа чрезмерно реагирующих обнаружила наиболее выраженный по сравнению с остальными подгруппами

внутренний уровень субъективного контроля. Внутренний локус контроля свидетельствует о мнении чрезмерно реагирующих, что успех при принятии решения зависит не от внешней вероятности наступления события, а прежде всего от их собственных усилий. Другими словами, при принятии решения чрезмерно реагирующие считают, что добьются успеха со стопроцентной вероятностью, то есть мир представляется им определенным, а не вероятностным. Кроме того, чрезмерно реагирующие проявили осторожность в игровых ситуациях опросника Когана — Валлаха. Можно предположить, что такая осторожность связана с внутренним локусом контроля. Они осторожны, потому что считают себя плохими игроками, так как вследствие внутреннего локуса контроля не учитывают вероятности и не умеют ориентироваться в вероятностной структуре игры. Такая интерпретация риска — осторожности соответствует имеющимся в наличии данным исследований профессиональных игроков, которые обычно имеют внешний локус контроля (Schneider, Posse, 1982). Данные когнитивно-стилевых измерений показали, что чрезмерно реагирующие испытуемые достаточно рефлексивны (по опроснику Азарова =7,81; по тесту Азарова =6,97) .

#### **Анализ личностных особенностей подгруппы недостаточно реагирующих**

По личностным качествам подгруппа недостаточно реагирующих ближе, чем остальные подгруппы, к оптимально реагирующим. Отличия по большинству измеренных свойств статистически незначимы. Подгруппа недостаточно реагирующих наиболее осторожна и наименее импульсивна.

#### **Анализ личностных особенностей подгруппы негативно реагирующих**

По полученным данным, негативно реагирующие невнушаемы. Сопоставляя этот факт с описанными выше, можно предположить наличие у них специфического

вида внушаемости — с отрицательным знаком. Вместо внушаемого действия негативно реагирующие выполняют противоположное. Внешний локус контроля негативно реагирующих указывает на то, что они будут рисковать, полагаясь на внешнюю ситуацию. Это подтверждает и высокая склонность к риску, измеренная с помощью опросника Когана — Валлаха.

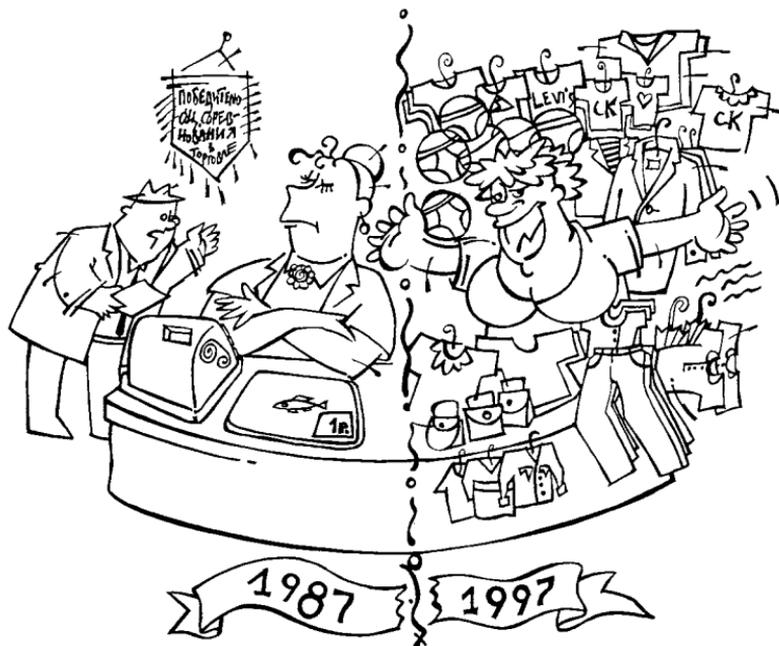
Негативный регулятивный стиль проявляется в реагировании, обратном оптимальному, устойчиво сохраняющемуся в решении задач разных уровней и классов.

### **4.3. Межкультурные особенности психологии бизнеса**

Одна из интересных возможностей для науки, предоставляемых сегодняшним периодом, — переходом от тоталитарной коммунистической системы СССР к демократической системе России, позволяет сравнить, как менялся менталитет в одной стране, в одних климатических и географических условиях, но в разных политических системах, социально-экономических условиях, разных мировоззрениях. Основным отличием является изменение взглядов на собственность.

Может быть, наиболее радикальным образом эти изменения затронули личность торговых работников. Поэтому было интересно сравнить психологию торгового работника застойного периода с коммерсантом, коммивояжером, «челноком», предпринимателем нашего времени. Поменялись привычные представления — то, что раньше называлось спекуляцией (в Уголовном кодексе была соответствующая статья), сейчас именуется коммерцией (например, в Польше обращение «пан спекулянт» — очень уважительное).

Задачей настоящего исследования было сравнение двух менталитетов: торгового работника застойного периода и современного коммерсанта — предпринимателя.



В застойный период профессия торгового работника занимала особое место. Имея доступ к распределению дефицита по характеру своей работы, они чувствовали себя «хозяевами жизни», а прочие вынуждены были обращаться к ним с просьбами, обмениваться услугами, властью и возможностями. Они чувствовали себя на одной ноге с нужными людьми из «партаппарата», производственной элитой, дельцами «теневой экономики». Существовала неофициальная, но очень четко соблюдаемая система распределения дефицита. Например, рассмотрим следующую ситуацию. В магазин поступило, к примеру, сто единиц дефицитной продукции. Из них около шестидесяти единиц составлял «директорский фонд». Директор использовал их для налаживания связей с «нужными людьми», причем у некоторых граница между собственными и производственными интересами часто отсутство-

вала. Примерно двадцать единиц брал себе зав. отделом, по пять — зав. секциями и всего-навсего по одной единице, да и то не всегда, доставалось продавцам. Ясно, что покупателям при такой системе могло достаться что-то только в результате проверок и рейдов.

В результате распределения дефицита торговые работники получали в руки большую реальную власть. Психологически это обладание властью выразалось в комплексе вседозволенности, при котором торговые работники чувствовали себя «хозяевами жизни», которым все позволено и для которых не существовало проблем. У них зачастую наблюдался завышенный уровень притязаний и мотивации достижений. Эти качества могли соседствовать с желанием услужить нужному человеку и с внешней угодливостью. Однако они не мешали им ставить себя выше остальных представителей рода человеческого. В некоторых случаях такое положение могло приводить к деградации личности торгового работника. Согласно известному психологическому закону, если человек не встречает препятствий на своем пути, не чувствует ограничений, которые испытывают другие, то в отдельных случаях это может приводить к алкоголизму, наркомании, половой распушенности.

Личность торгового работника характеризовалась целым рядом особенностей. Это, во-первых, отпечаток, который накладывала на человека профессия, во-вторых, в торговле мог работать не каждый человек, а только обладающий соответствующими личностными особенностями и, в-третьих, в торговлю стремились люди, обладающие именно этими особенностями.

Начиная с 1990 г. в течение пяти лет были проведены крупномасштабные исследования на торговых предприятиях г.Саратова: Управлении торговли Саратовского облисполкома, ряде районных торгов, крупнейших универмагах г.Саратова: «Торговый центр», «Детский мир», «Центральный», фирменном магазине «Волжанка». В исследованиях принимали участие психологи и экономисты (в зависимости от задач временный творческий кол-

лектив насчитывал от 2 до 12 чел). Всего было обследовано 196 торговых работников: от начальника Управления торговли, руководителей райторгов, заведующих отделами Облторга и до заведующих секциями, продавцов, от старших и до учеников продавцов, а также абитуриентов и учащихся торгового училища.

Исследования проводились по следующим направлениям: *социально-психологический видеотренинг, изучение мотивов выбора профессии учащимися торгового училища, психологическая диагностика и аттестация кадров, изучение социально-психологического климата торгового предприятия и его оптимизация, психолого-экономическое воздействие на продавцов.*

В ходе исследований, проведенных в 1990 г. в крупнейшем универмаге г.Саратова «Торговый центр», осуществлялось включенное наблюдение за торговыми работниками. С этой целью сотрудница работала учеником продавца в секции «Комиссионные товары» павильона «Спектр». Перед ней ставилась задача — отметить психологические качества, которые присущи продавцу, и подобрать соответствующие психологические методики для их определения при профотборе.

В результате наблюдения обнаружилось, что профессионально важными качествами для продавца являются:

1. Коммуникабельность, скорость и легкость завязывания контактов (определяется методикой Кеттелла).
2. Уровень тревожности (Кеттелл).
3. Мотивация достижений (Кеттелл).
4. Способы выхода из конфликта (Розенцвейг).
5. Экстра(интра)версия (опросник Айзенка).
6. Ценностные ориентации (Кеттелл).
7. Преобладающий тип отношения к людям (методика Лири и Коффи).

Специфика торговой профессии обязывает быть торговых работников общительными и контактными. Поми-

мо общения с большим количеством покупателей, продавцы обязательно должны общаться между собой и с «нужными» людьми. Обычно каждый торговый работник имел доступ к дефициту. Однако ему требовались другие материальные блага и услуги, и путем общения он вступал с «нужными» людьми в отношения обмена. В торговой среде именно обменные отношения определяли психологию людей. Например, существовала особая, скрытая от посторонних глаз мораль, согласно которой ценность человека определялась именно его доступом к дефициту. В конце 80-х годов, когда дефицитом мог стать буквально любой товар, приходилось наблюдать удивительные изменения престижа продавцов. Например, если дефицитом становилась бытовая химия, резко повышался престиж продавцов этой группы товаров. Если пропадали электротовары, повышался социальный статус продавцов этой секции.

И еще одна черта, которая была обнаружена у торговых работников прошлого. Как известно, материальная обеспеченность, уверенность в завтрашнем дне, обладание частной собственностью может сделать человека более спокойным, уравновешенным, полным чувства собственного достоинства и щедрым. Это бросается в глаза тому, кто, попав в развитые капиталистические страны с высоким уровнем жизни, может сравнить жителей этих стран с россиянами.

С учетом сказанного была проведена аттестация в Управлении торговли Саратовского облисполкома. Для осуществления эффективного подбора и расстановки кадров, формирования резерва на выдвижение, для аттестации руководителей и специалистов, а также для самосовершенствования каждого работника была предложена компьютерная система психодиагностики и аттестации кадров. Система позволяла получить характеристику сотрудника на основе мнений экспертов (деловой портрет) и характеристику на основе тестов (психологический портрет).

*1. Деловой портрет* составлялся с помощью метода экспертных оценок, или, как его еще называют, метода Груп-

повой Оценки Личности (ГОЛ). Основной частью этого метода является словарь деловых характеристик руководителей и специалистов торговли. Словари были составлены отдельно для руководителей среднего звена (заведующих магазинами и секциями), коммерческих служб (товароведы) и экономических служб (бухгалтеры и экономисты). Словари состояли из 53 качеств, каждое из которых было представлено в пяти различных степенях выраженности. Со словарем работали эксперты — люди, хорошо знающие по работе того человека, чей деловой портрет необходимо получить.

2. *Психологическая характеристика* составлялась с помощью одной из наиболее распространенных психологических методик — опросника Кеттелла. Он позволяет получить достаточно полное описание личности по следующим шестнадцати качествам:

1. Общительность — замкнутость.
2. Уровень интеллекта.
3. Эмоциональная устойчивость.
4. Подчиненность — независимость.
5. Озабоченность — беспечность.
6. Социальная доминантность.
7. Робость — смелость.
8. Жестокость — мягкость.
9. Доверчивость — подозрительность.
10. Мечтательность — практичность.
11. Безыскусственность — хитрость.
12. Спокойствие — тревога.
13. Консерватизм — радикализм.
14. Конформизм — нонконформизм.
15. Разболтанность — высокий самоконтроль.
16. Энергичность — безынициативность.

Психологическая диагностика использовалась при профотборе учащихся торгового училища. С целью профотбора был составлен психологический портрет идеального продавца на основе обследования по опроснику

Кеттелла и методике «Незаконченные предложения» десяти продавцов универмага «Торговый центр», отобранных как наиболее успешные по данным администрации, отдела кадров и профкома. Портрет идеального продавца рассчитывался как средние значения по 10 лучшим продавцам. В результате оказалось, что наиболее ярко выражены у продавцов следующие два фактора, которые в стандартном описании Кеттелла выглядят следующим образом:

1. Подозрителен, имеет большое самомнение, его трудно одурачить, во всем видит тайну интересы обращены на самого себя, обычно осторожен в своих поступках, не беспокоится о других людях.
2. Практичный, добросовестный, ориентирован на внешнюю реальность, следует общепринятым нормам, тревожится о том, чтобы делать все правильно, внимателен к практически важным вещам, ориентируется на наиболее вероятное. Внимателен в мелочах.

#### **Изучение мотивов выбора профессии и психодиагностика профпригодности учащихся торгового училища**

Мотивы — движущая сила поведения человека; это предмет, позволяющий удовлетворить потребность. Для того, чтобы описать или предсказать поведение человека, очень важно знать его мотивы. Не зря детективы при расследовании преступлений первым делом ищут его мотивы. Мотивы выбора профессии оказывают определяющее влияние на всю последующую жизнедеятельность человека. Изучение мотивов выбора профессии учащимися торгового училища проводилось с помощью анкеты, включающей 15 возможных мотивов выбора профессии. Учащимся второго курса СПТУ №27 было предложено выбрать не более трех вариантов, которыми они руководствовались при поступлении в торговое училище. Результаты анкеты показали, что основными причинами выбора торговой профессии являются следующие:

1. Возможность приобретения дефицитных товаров — 45,3%.
2. Возможность найти работу независимо от места жительства — 30,2%.
3. Повышенный интерес к общению — 28,3%.
4. Уверенность в том, что торговля — мое призвание — 22,7%.
5. Желание быть на виду — 18,9%.
6. Стремление приносить пользу людям — 18,9%.
7. Пример родителей, работающих в торговле — 17%.
8. Повышение престижа торговой профессии — 17%.
9. Хорошие условия труда в торговле — 13,2%.
10. По совету близких — 11,3%.
11. Все равно, куда идти учиться, где работать — 9,4%.
12. Близость от дома торгового предприятия — 7,5%.
13. Обостренное внимание общества к проблемам торговли — 3,8%.
14. Желание внести свою лепту в улучшение торгового обслуживания — 3,8%.
15. Хорошие знания особенностей торговой профессии — 1,9%.

В этой анкете *к социально значимым, то есть прямым, осознанным мотивам* можно отнести мотивы, занявшие в процентном отношении 4, 6, 7, 8, 13, 14, 15-е места. *К побочным мотивам, то есть мотивам расплывчатым, косвенным, не вполне осознанным, питающимся поверхностными, случайными, а порой и искаженными представлениями о работе, можно отнести 1, 2, 3, 4, 9, 10, 11, 12-й мотивы.* Выбор профессии при этом определяется не активным желанием учиться торговле, а влиянием внешних обстоятельств, или же решение диктуется надеждами на использование служебного положения в личных целях.

Анализируя данные, приходится, к сожалению, констатировать, что наибольшее число выборов отдано *побочным мотивам.* Почти половина (45,3%) будущих торговых работников выбирали торговую профессию, прельщаясь возможностью достать дефицитные товары, то есть руководствуясь негативными побочными мотивами.

Вторую позицию (30,2%) занимает *побочный мотив, связанный с возможностью всегда найти работу независи-*

мо от места жительства. Таким образом, фактор гарантированного трудоустройства высоко оценивается учащимися.

Немаловажное значение при выборе профессии учащиеся придают внешним атрибутам торговой деятельности: возможности общаться с большим кругом людей (28,3%) и быть на виду (18,9%).

Среди социально-значимых мотивов доминирует мотив уверенности в том, что торговля — их призвание (22,7%), но при этом лишь 1,9% учащихся считают, что к моменту поступления в училище они имели хорошие знания особенностей торговой профессии. Стремление приносить пользу людям побудило 18,9% учащихся к выбору профессии продавца, но при этом лишь 3,8% хотели бы внести свою лепту в улучшение торгового обслуживания. Равное процентное соотношение (17%) получили мотивы, связанные с повышением престижа торговой профессии и ориентацией на родителей, работающих в торговле. К сожалению, почти каждый 10-й абитуриент подавал документы в торговое училище случайно.

В настоящее время никакого дефицита не существует, поэтому торговые работники утратили прежние выгодные позиции. Прежние методы работы стали непригодны. Сейчас большинство людей, занимающихся торговлей, сами себе ищут товар по всей стране и за рубежом. Поэтому от знаний рынка, маркетинга, опыта, деловых связей, деловой хватки, сноровки и расторопности, предприимчивости, чутья коммерсанта будет зависеть успех. Благополучное состояние коммерсанта прямо зависит от числа удовлетворенных им клиентов, а не основывается на махинациях, обвесах и обчетах, как это было у продавцов застойного периода.

В проведенных исследованиях отмечается падение уровня интеллекта у современных коммерсантов — челноков, выезжающих в Польшу за товаром (82%), по сравнению со средними значениями «доперестроечной» выборки (87%). Успешными современных коммерсантов делает не интеллект, а другие качества, среди которых впослед-

ную роль играют предприимчивость, напористость, изворотливость. Работа продавцов в больших немецких универмагах, таких, как «Kaufhoff», «Woolworth», «С & А» отличается от работы польских и русских продавцов целым рядом особенностей. Главным для немцев является не сиюминутная материальная прибыль от продажи отдельного товара, а нравственные понятия: репутация магазина, постоянная клиентура. Это выражается в том, что немецкие продавцы могут посоветовать *не приобретать* в их магазине тот или иной товар, так как он может не подойти покупателю или не соответствовать стандартам качества. На взгляд русского, они ведут себя прямо противоположным образом тому, что им приносит прибыль. Это объясняется падением роли материальных стимулов в развитом обществе и возрастанием роли моральных стимулов. У немцев достаточно высокая зарплата, позволяющая им поддерживать высокий жизненный стандарт, и продажа отдельной вещи принципиальным образом не сказывается на их уровне жизни. На первый план выдвигаются мнения клиентов: гораздо больше магазин потеряет, если о нем сложится плохое мнение. Немецкие продавцы очень хорошо понимают, что даже если в этот раз покупатель ничего и не купил, он может рассказать знакомым, родственникам об оказанном в магазине внимании и вежливом обслуживании, они зайдут туда и что-то купят. У немцев сложно завоевать доброе имя, но имеющий его получает значительный моральный и материальный выигрыш. Поэтому немцы очень заботятся о своей репутации. Широкое распространение получили распродажи, во время которых вещь того же качества продается значительно дешевле; дегустации, во время которых можно бесплатно попробовать продукты, напитки, парфюмерию.

#### **Социально-психологический видеотренинг продавцов**

Для перестройки тоталитарного мировоззрения продавцов на рыночное, обучения их профессиональному общению и навыкам правильного решения конфликтных

ситуаций был применен метод социально-психологического видеотренинга. Это активный метод изменения поведения человека и всей его личности в целом. Знания, которые человек получает в тренинге, прочны потому, что участники сами их добывают, а не получают в готовом виде. Занятия проходят в игровой, эмоционально насыщенной атмосфере, поэтому впечатления, остающиеся после тренинга, прочны и сопровождают человека на протяжении всей его жизни. Однако главное — не дать готовые рецепты, а запустить самодвижущийся механизм для того, чтобы продавец научился вычленять свои сильные и слабые стороны, не уходить от решения насущных проблем, творчески решать конфликтные ситуации и грамотно из них выходить, не тратя свои и чужие нервы.

Перед началом тренинга сотрудница осуществляла включенное наблюдение в одной из секций универсама, для чего устроилась туда учеником продавца. Перед ней ставились задачи — выявить причины, которые приводят к грубости продавцов, то, что вызывает их радость, наиболее характерные интересы продавцов, их увлечения, социальное происхождение. В ходе наблюдения были получены следующие результаты. Продавец грубит в тех случаях, когда он некомпетентен, не может ответить на вопросы о качестве или назначении товара. Внутреннее напряжение продавца вызывают покупатели, которые пытаются завязать личный контакт. Вызывает внутреннее напряжение вопрос покупателя о том, когда будет товар, поскольку продавцы сами этого не знают. Грубит и напрягается продавец, если не может ответить на вопрос о потребительских качествах технически сложных товаров. Во второй половине дня на поведении продавцов сказывается усталость. Смеются продавцы над рассеянными, нелепыми покупателями. По своему происхождению продавцы в основном из семей рабочих промышленности, реже из сельской местности, еще реже — из семей потомственных торговых работников.

#### 4.4. Межкультурные особенности невербальной коммуникации

Существует предположение, что большинство информации при общении передается невербально (Колшанский, 1974; Лабунская, 1986). Интерес к изучению невербальной коммуникации постоянно растет в последнее время, особенно в англо-американской литературе (Argyle, 1988; Ekman, 1978; Hall, 1982; Kendon, 1972; Ryesch, Kees, 1966). Это объясняется многонациональностью США, традиционно интенсивными межкультурными контактами и, может быть, повышенной невербальностью американской культуры. Проводятся такие исследования и в Германии (Baur, Grzybek, 1983; 1984; Ertelt-Vieth, 1990), и в России (Кириленко, 1987; Лабунская, 1989).

Невербальная коммуникация изучается несколькими науками: социальной психологией (Лабунская, 1986), изучающей связь психических особенностей человека с невербальным поведением, кинезикой (Birdwhistell, 1970), изучающей движения (жесты, мимику, позы, взгляд), манеру одеваться, причесываться, а также движения, связанные с использованием предметов (хлопанье дверью, скрип стула); проксемикой (Ковалев, 1979), изучающей пространственно-временные закономерности общения, паралингвистикой (Колшанский, 1974), изучающей свойства звуковой фонации (сила, тембр, интонация, паузы), форму преподнесения информации (приятные голоса дикторов, престиж коммуникатора, динамично построенная телепрограмма, хорошо сверстанная полоса), и физиогномикой (Ekman, 1973).

J. Ryesch (Ryesch, Kees, 1966) выделяет три формы невербального поведения: язык знаков, язык действий и общение посредством предметов. P. Ekman и W. Friesen (Ekman, Friesen, 1971) предложили такую классификацию жестов: эмблемы, иллюстраторы, регуляторы, показатели (Верещагин, Костомаров, 1990) различают две формы невербального поведения: язык тела и язык повседневного поведения.

К языку тела относятся: тембровые характеристики голоса, позы, жесты, мимика, характерологические черты строения лица, туловища, конечностей, характеристики контакта при общении, особенности манипулятивной активности, система искусственных и естественных запахов тела. К языку повседневного поведения относят правила вежливости, традиции, ритуальные формы поведения, обычаи, привычки, культуру поведения за столом, уклад жизни. Сюда входят, естественно, и некоторые вербальные формы поведения. В проведенном исследовании наибольшее внимание уделялось второй форме — языку повседневного поведения.

Актуальной задачей является сопоставление невербальной коммуникации в разных культурах. Осознание собственных коммуникативных особенностей невозможно без соотнесения с другими культурами.

Для изучения межкультурных различий невербальных средств общения русских и немцев нами применялись методы включенного и структурированного наблюдения, анкетирования и опроса с помощью самостоятельно разработанных опросников, интервью с применением аудио- и видеозаписи, социально-психологического межкультурного видеотренинга.

На основе анализа литературы были выделены шестнадцать невербальных средств общения — *физиогномическая маска, одежда, особенности телосложения, обмен предметами, жесты, позы, расстояние между собеседниками, взаимное расположение собеседников, выражение глаз, направление взгляда, выражение лица, акустические (связанные с речью) невербальные средства общения, акустические (не связанные с речью) невербальные средства общения, тактильные невербальные средства общения, запах, кожные реакции*, — которые мы наблюдали в типичных, часто встречающихся ситуациях: за столом, в гостях, при знакомстве, в быту, в транспорте, в университете, на занятиях со студентами, при официальном общении, в школе, в отношении к детям.

Понятие *физиогномическая маска* включает не только черты или выражение лица, но и способы изменения и

украшения внешности: косметика, прическа, усы или борода, сигарета и манера ее держать, оправы очков, украшения — серьги, кольца, печатки, цепочки. Например, в определенных криминальных кругах по количеству и массивности золотых украшений судят об авторитетности их владельца. Существуют и межкультурные различия. Например, в Германии не принято употреблять так много косметики и парфюмерии, как это делается в России. Поэтому наши женщины, даже умеренно, по российским меркам, использующие эти средства украшения внешности, вызывают там осуждение и ассоциации с обитательницами кварталов красных фонарей.

В невербальном общении имеют значение цвет *одежды*, манера ее носить. Можно наблюдать следующие различия в одежде между немцами и русскими: у немцев преобладают коричневые, желтые, бежевые цвета. Удивляет русских манера немцев носить обувь: при входе в дом они часто не снимают обувь и могут даже лечь в ней на диван или кровать. Как правило, обувь не снимается *в гостях, за столом*. Свое объяснение это находит в том, что на улицах Германии так же чисто, как и дома. Типичны ситуации, когда немцы с шампунем отмывают площадки рядом с домом. Некоторые наблюдатели даже считают, что усилия немцев направлены на внешнее, «показуху», и что подчас снаружи жилья у них чище, чем внутри.

Под *особенностями телосложения* понимаются половые и возрастные различия, строение фигуры. Наблюдаются следующие межкультурные различия. У немцев в молодости, подростковом и юношеском возрасте внешне половые различия менее выражены. Девушки так же, как и юноши, носят брюки, прически их могут быть совершенно одинаковыми. Девушки не пользуются косметикой, так же курят, жесты одинаковы. С возрастом половые различия увеличиваются. Например, пожилые женщины начинают пользоваться парфюмерией и косметикой, надевают украшения, ведут себя более женственно. О возрастных различиях можно сказать, что немцы выглядят более мо-

ложаво, чем их российские сверстники, что объясняется, возможно, более высоким уровнем жизни, более комфортными и спокойными условиями проживания.

*Обмен предметами* — это подарки, сувениры. Существует много межкультурных различий, берущих начало в истории и традициях, пренебрежение которыми может привести к недоразумениям. В России принято официальные и неофициальные визиты сопровождать *подношениями*, в Германии — не принято.

*Жесты* — движения рук, ног, головы и всего туловища. Считается, что жесты имеют социальное происхождение, и поэтому межкультурные различия проявляются в них особенно ярко. Например, выражая свое одобрение в общественных местах, немцы не аплодируют в ладоши, как это делаем мы, а стучат кулаками и ногами по твердой поверхности: крышке стола, подлокотникам или полу, свистят и кричат. При счете пальцы не загибают, как это делаем мы, а, наоборот, разгибают пальцы сжатого кулака. В.К.Кантор отмечал наши «родные жесты: представляются русские, глядя как бы исподлобья, и руку протягивают для рукопожатия как бы вниз, словно бутылку или стакан под столом, незаметно для начальства (буфетчицы, проводника, милиционера) передавая» (Кантор, 1995).

*Позы* — у немцев более раскованные, что особенно заметно у детей.

*Расстояние между собеседниками* — у немцев принято общаться на более далеком расстоянии, чем у русских. Это особенно заметно в общественных местах. Например, немец не зайдет в переполненный вагон общественного транспорта.

*Взаимное расположение собеседников в пространстве* — наши наблюдения не обнаружили значимых межкультурных различий между немцами и русскими.

*Выражение глаз* является одним из наиболее информативных невербальных средств общения. У немцев в отличие от наших соотечественников самодостаточный, ни в ком не нуждающийся, полный достоинства взгляд.

*Направление взгляда* — одним из частных случаев направления взгляда является визуальный контакт. При общении немцы контактируют взглядами значительно реже, чем русские.

*Выражение лица.* Русским кажется, что мимика у немцев невыразительная, выражение лица выглядит застывшим. С точки зрения немцев, лица русских излишне подвижны, иногда до неприличия.

*Акустические (связанные с речью) невербальные средства общения* — интонация, громкость, тембр и темп речи. У немцев речь характеризуется малым количеством гласных звуков и монотонностью интонаций, поэтому звучит жестко, отрывисто и резко. Речь русских — образная, выразительная, живая, сочная.

*Акустические (не связанные с речью) невербальные средства общения* — смех, плач, кашель, скрежет зубов, храп и т.д. Для немцев обычным является в общественном месте громко сморкаться, жевать, шуршать фантиками, обертками. У русских социально не одобряется открытое и непосредственное выражение естественных проявлений.

*Тактильные средства невербального общения* — пожатие руки, хлопанье по плечу, поцелуй, контактный танец, объятия. У русских более распространены тактильные контакты, у немцев же они вовсе не приняты.

*Запах* — духи, алкоголь, индивидуальный запах человека, запах окружающей среды. У немцев преобладают запахи искусственные: парфюмерии, освежителей воздуха, дезодорантов. Для русских более характерны естественные запахи.

*Кожные реакции* — покраснение, побледнение. Немцы более склонны к кожным реакциям: наливаются кровью в гневе, бледнеют от страха.

В качестве примера в приложении 5 приведен один из применявшихся в исследовании «*Опросник определения межкультурных различий в невербальном поведении русских и немцев*».

Особое место среди методов исследования занимал *кросскультурный тренинг «Особенности невербальных средств общения русских и немцев»*.

Методы активного развивающего обучения (упражнения, лекции, чтения, дискуссии), используемые в тренинге, хорошо подходят для формирования навыков невербального общения и развития способностей эффективного взаимодействия с представителями другой культуры (Введение в этническую психологию, 1995; Multicultural education, 1974). В тренинге участвовали лица, осуществляющие межкультурные контакты между Россией и Германией: студенты и преподаватели вуза, а также политические деятели, дипломаты, руководители, менеджеры, бизнесмены, ученые — всего 60 человек. Город Саратов, в котором проводился тренинг, — столица большой области, где сильны традиции немецкой культуры.

Методологические и методические основы кросс-культурного тренинга разработаны американскими авторами (Intercultural Sourcebook, 1979; Multicultural education, 1974). В Германии также разрабатывались проекты, связанные с невербальным общением и кросс-культурными тренингами (Sprachacademie der Hauses der Technik in Essen, Institut für Auslandbeziehungen in Stuttgart, Forschungsproject «Interkulturelle Verhaltensstraining der Universität Bayreuth»), однако русско-немецкие различия не исследовались. В России тренинги использовались в основном для совершенствования коммуникативных навыков людей, чья профессиональная деятельность связана с общением: руководителей, учителей, продавцов (Кочетков, Парина, 1991). Межкультурные тренинги применялись органами безопасности в узко специальных целях.

Программа тренинга включала следующие методы: краткие сообщения о невербальных особенностях поведения, дискуссии, упражнения, role playing (проигрывание ситуаций), case study (исследование ситуаций).

Различают четыре правила взаимодействия с другими культурами (Введение в этническую психологию, 1995).

1. «*Свинцовое*». «Поступай с другими так, как ты не поступил бы с собой». Примеры: конкистадоры с аборигенами, американцы с индейцами. Например, немец может рассуждать так: «Человек из другой культуры (русский) — отсталый в культурном отношении, менее развитый. Он не доедает то, что ему положили на тарелку, наливает чай в чашку до краев, условия жизни в России плохие, — следовательно, они ведут себя неправильно, и я должен их научить порядку. Немецкий порядок — лучший в мире». Русский может рассуждать примерно так: «Условия жизни в Германии лучше, уровень жизни — выше, поэтому стандарты поведения и культуры в Германии — выше. Однако, окажись немец в условиях России, он быстро опустился бы еще ниже, чем мы. Это подтверждает опыт: немцы в России перестают быть пунктуальными, злоупотребляют водкой. Это выражается в пословице : «Что русскому здорово, то немцу смерть».
2. «*Серебряное*». «Не поступай с другими так, как ты не поступил бы с собой», или «Поступай по отношению к себе так, как ты думаешь другие поступали бы по отношению к тебе».
3. «*Золотое*». «Поступай с другими так, как ты поступил бы с собой».
4. «*Платиновое*». «Делай так, как делают другие. Делай так, как они любят, как им нравится». Настоящий тренинг основывается на четвертом правиле.

Тренинг начинается со знакомства с принципами поведения участников. Их немного, и их легко запомнить:

1. ***Здесь и теперь***. Согласно этому принципу, обсуждаются только события, происшедшие во время тренинга. Они обсуждаются только участниками и только во время тренинга. Запрещается обсуждать происшедшее за пределами игровой комнаты и с посторонними людьми.

2. *Пришла мысль в голову — вырази ее.* Поскольку в тренинге анализируются особенности поведения и психики его участников, любое замечание, даже самое неожиданное, может иметь важное значение.
3. *Чем более активен участник — тем больше он получает от тренинга.* Своей активностью участник предоставляет группе материал для обсуждения. Естественно, что чем больше материала для анализа своего поведения предоставит участник, тем больше выводов для себя он сделает, тем больше пользы себе принесет.
4. *Ведущая роль тренера.* Для достижения максимального эффекта тренер, знакомый с методикой проведения тренинга, жестко направляет развитие событий и поведение участников.

Первое упражнение — «Знакомство». Оно выглядит следующим образом: участники представляются так, как им хотелось бы, чтобы их называли в ситуации тренинга. Например, профессор Руппрехт Баур представляется: «Сергей», а Наталья Васильевна — «Наташа». После этого каждый повторяет имена всех остальных участников тренинга, обращаясь к ним на «ты». Это упражнение, наряду с психотехническими упражнениями (например, «Перепутаница»), помогает преодолеть скованность и создать особую доверительную атмосферу, необходимую для раскрепощения творческих сил участников тренинга. При этом выяснилось межкультурное различие, заключающееся в том, что переход на «ты» оказывает более сильное воздействие на русских участников тренинга.

Выявились межкультурные различия и во взаимном расположении участников в пространстве (в упражнении «Солнце и планеты»). Согласно инструкции, в первой части этого упражнения каждый из участников по очереди становится с завязанными глазами в центр помещения, в котором проводится тренинг, и расставляет

остальных участников на комфортном для себя расстоянии и в удобном для себя положении: спереди, сзади, справа, слева. Во второй части упражнения участники сами занимают удобное для себя положение относительно стоящего с завязанными глазами в центре. В процессе анализа участники узнают ту информацию, которую можно извлечь из взаимного расположения в пространстве. Например, расположение «друг напротив друга» (особенно в случае, когда собеседники разделены препятствием в виде стола или прилавка) усиливает взаимную напряженность в общении, подчеркивает формальность, официальность атмосферы. Расположение «по диагонали», наискосок, ведет к созданию более непринужденной, неофициальной атмосферы. Взаимное расположение «плечом к плечу» ведет к сотрудничеству, мыслям в одном направлении.

Узнают участники и о четырех видах расстояний. Первый вид расстояний — «дистанция публичного выступления» — свыше 4 метров. На этом расстоянии общается лектор с аудиторией, учитель с классом. Второй вид расстояний — «официальное» расстояние — от 120 см до 4 м. На этой дистанции общается командир с солдатами, начальник с подчиненными. Причем чем больше разница в официальном статусе или ранге, тем больше это расстояние. Наиболее интересным является «личное» расстояние — от 40 см до 120 см. Это расстояние зависит от межкультурных различий. Например, юго-восточные народы общаются на более близких расстояниях, чем северо-западные. Так, итальянцы общаются на более близких расстояниях, чем голландцы или шведы, а армяне или грузины при общении располагаются ближе, чем прибалты. Это расстояние зависит от степени личной симпатии — антипатии собеседников. Чем больше симпатизируют друг другу партнеры по общению, тем меньше расстояние между ними. И, наконец, «интимное» расстояние (или персональное пространство) — менее 40 см. Это граница, которую человек

должен защищать, чтобы сохранять ощущение уверенности в себе и внутреннего комфорта. Когда, например, в переполненном общественном транспорте или в очереди это расстояние нарушается, человек испытывает дискомфорт. Только очень близкие люди — мать, дитя, муж, жена, влюбленные — могут беспрепятственно войти в интимное пространство. Межкультурные различия заключаются в том, что немцы общаются на больших расстояниях, чем русские, что говорит о более формальном, холодно-вежливом общении. И чрезмерно близкое приближение русского немец может интерпретировать как вторжение в свое персональное пространство, т.е. как агрессию, и соответственно ответить агрессивно.

Все поведение участников с самого начала тренинга фиксируется на видеокамеру. Выражения лиц участников, жесты, позы, положения рук и ног дают материал для видеоанализа: участники смогут наблюдать, обсуждать и корректировать свое невербальное поведение. Видны и межкультурные различия: немцы ведут себя в непривычной ситуации более раскованно: показывают пальцами или руками на того, о ком говорят, зевают, смеются, пьют, едят, жуют и т.д. Для изучения поз служит упражнение: «Посидите, как...», для изучения походки: «Походите, как...». Межкультурные различия проявляются в более скованном, статичном поведении русских, что объясняется их воспитанием. Так, высокое социальное положение у русских предполагает статичное поведение, сдержанность в проявлении эмоций, прямой, неподвижный взгляд, тихий голос. Исторические корни состоят в том, что издавна в России человек с высоким социальным положением (царь, чиновник) воплощал божество, каждое движение которого оказывает воздействие на природу, и малейшая неточность может нарушить равновесие всего окружающего мира.

Межкультурные различия выявились и в упражнении «Узнать по рисунку или фотографии выражение лица».

Участникам тренинга — русским и немцам — предъявлялись рисунки и фотографии людей в различных эмоциональных состояниях. Участники должны были выбрать соответствующую эмоцию из имеющегося у них списка и сопоставить ее с изображением. Выявилось, что русские делают это более точно, чем немцы.

После вышеописанной «разминочной» части тренинга переходили к основной — проигрыванию ситуаций.

Первая ситуация тренинга — абстрактная, оторванная от реальности. Обычно использовали одну из трех: «Высадка на Луну», «Необитаемый остров», «Поход в Сахару». Например, вот как выглядела ситуация «Высадка на Луну».

Перед началом проигрывания ситуации участникам тренинга давалась следующая инструкция: «Представьте себе, что вы все — экипаж космического корабля, который стартовал с Земли, чтобы лететь на Марс. Однако, когда вы пролетали над обратной, неосвещенной стороной Луны, вы потерпели аварию и упали на нее. Вам повезло — отсек, в котором вы находитесь, остался герметичным и сохранил некоторое количество пригодного для дыхания воздуха. Вы знаете, что на освещенной стороне Луны действует спасательная станция, и если вы доберетесь до нее или хотя бы дадите знать о себе, то будете спасены. Кроме того, у вас есть в полной сохранности следующие предметы: карта Луны; рация, работающая от солнечных батарей; спички; компас; купол парашюта; сухой паек и вода на неделю; три скафандра и запас кислорода к ним.

Эта ситуация «выбивает» участников тренинга из привычной реальности и дает богатый видеоматериал для последующего анализа. Обсуждение выполнения этого упражнения помогает участникам разобраться, у кого есть лидерские качества, а у кого их нет, кто как отстаивает свою точку зрения, какие аргументы применяет при этом, какими жестами, мимикой, позами это все сопровождается. Перед началом видеоанализа участники прослушивают микролекцию (10-15 мин.) о невербальных средствах

общения: жестах, позах, расстоянии между собеседниками и их взаимном расположении. Например, сообщается о четырех видах расстояний между участниками общения.

Во время видеоанализа участники на основе этой информации самостоятельно оценивают, обсуждают и корректируют свое поведение.

После того, как участники включились в ситуацию тренинга и получили навыки дискуссии, переходим к анализу межкультурных ситуаций.

Первая такая ситуация — «Незванный гость». Действующие лица: супружеская пара и хороший знакомый — «незванный гость».

Перед началом ситуации дается следующая инструкция: «Вы — муж и жена, собираетесь на торжество — годовщину свадьбы ваших родственников, на которую вас заранее пригласили. Когда вы уже находитесь в прихожей, полностью готовые к выходу, раздается звонок в дверь. Вы открываете — на пороге с радостными и громкими приветствиями стоит ваш хороший знакомый, которого вы давно не видели, с бутылкой шампанского и коробкой конфет. Ваши действия?»

В этой ситуации четко проявляются межкультурные различия: немцы более деловые, ставят гостя в известность о своих планах, договариваются о времени и месте встречи в будущем и выпроваживают пришельца. Надо оговориться, что для немцев такая ситуация не является типичной. У них не принято заходить в гости «просто так». Встречи заранее планируются, приглашения рассылаются загодя. Вообще, попасть в немецкий дом считается специальной привилегией.

Русские же, напротив, уделяют гостю внимание: как минимум, приглашают пройти, предлагают чаю. В некоторых случаях откупоривается бутылка. Это, естественно, приводит к тому, что супруги опаздывают на то мероприятие, куда они собирались.

В ситуации «Визит к профессору» из-за различия традиций и норм делового поведения могут происходить ка-

зусы, подобные нижеописанному. Действующие лица: немецкий профессор, его секретарша и приезжий из России. Место действия: кафедра и кабинет профессора в университете ФРГ.

Ситуация выглядит следующим образом: «Посланец из России привез для немецкого профессора документы и подарок от его русского коллеги. Поезд пришел рано, и поэтому на встречу посланец явился раньше назначенного времени. Секретарша его не пускает».

Как правило, русские участники тренинга настаивали на том, чтобы их пропустили к профессору раньше назначенного времени, мотивируя это важностью привезенных документов и дальностью проделанного пути. Пунктуальная и педантичная секретарша ни за что на это не соглашалась. На переговорах с немцем русский гость, по русскому обычаю, передает ему «презент» — бутылку водки. У немцев это не принято, и немецкий профессор не соглашается взять подарок, мотивируя отказ тем, что он-де «водки не пьет». Русского это обижает. Возникает конфликт.

Весьма информативными оказались результаты, полученные в ходе тренинга. Уже первое упражнение «Знакомство» позволило обнаружить межкультурные различия. В нем участники — взрослые незнакомые люди — должны назвать остальных по имени, обращаясь к ним на «ты». На русских переход на «ты» оказывает более сильное воздействие, чем на немцев: отношения становятся более неформальными, дружественными, атмосфера в группе — более теплой. Упражнение «Солнце и планеты», основанное на социометрической методике, в котором участники должны расставить друг друга на удобном расстоянии, сразу выявило межкультурные различия в межличностной дистанции при общении: у немцев оно больше, чем у русских. Упражнение по имитации жестов, поз, походки (например, «постойте, как высокий начальник») выявило, что высокое социальное положение у русских в отличие от немцев предполагает статичное поведение,

сдержанность в проявлении эмоций, прямой, неподвижный взгляд, тихий голос.

Основное место в тренинге занимало case study (исследование ситуаций), которые снимались на видеопленку и затем обсуждались в группе. Все, даже малейшие, особенности невербального поведения (жесты, позы, мимика) всесторонне анализировались. Каждый участник получал представление о том, как он воспринимается со стороны и какое впечатление производит на окружающих. Выявлялись и межкультурные различия. Приведем пример подобной ситуации, применявшейся в тренинге:

Виктор (русский) случайно встречается своего знакомого Петера (немца) на автобусной остановке.

Виктор: «Привет, как дела?»

Петер: «Спасибо, неплохо, а как ты?»

Виктор: «Спасибо, хорошо. Ты едешь домой?»

Петер: «Да, сейчас должен подойти мой автобус. Вот он. Ну, пока, как-нибудь заходи».

Виктор: «Пока!»

В воскресенье после обеда Виктор собрался в гости к Петеру. Он предполагает, что Петер должен быть дома в это время. Виктор звонит в дверь, Петер открывает.

Виктор: «Привет, Петер».

Петер (удивленно): «Привет, Виктор!» (некоторое время медлит, потом предлагает войти). «Заходи!»

Виктор: «Спасибо. У меня по воскресеньям много свободного времени. И я подумал, может зайти к тебе».

Петер: «Ты знаешь, у меня, к сожалению, совсем нет времени. Сейчас придет моя подруга. Мы вместе хотели пойти к друзьям».

Виктор (разочарованно): «Да... Ну тогда я пойду».

Петер: «Мне очень жаль. Может, ты зайдешь в другой раз. Ты позвони сначала...».

Тренинг по описанной программе проводился сначала со студентами немецкого отделения факультета иностранных языков Саратовского государственного педагогического института (русские немцы Поволжья, изучающие

немецкий язык как второй иностранный), а затем с группой, в которую в равной пропорции входили студенты и преподаватели кафедры немецкого языка как второго иностранного университета г. Эссена и студенты немецкого отделения факультета иностранных языков Саратовского государственного педагогического института, и, наконец, с участниками «Дней Саратовской области в Германии» — политиками, дипломатами, руководителями, менеджерами, бизнесменами, учеными.

### **Вопросы и задания для практических занятий**

1. В чем состоят особенности распределения интеллекта в разных социальных слоях российского общества?
2. Чем объясняется различие уровня интеллекта в отечественной и зарубежной выборках?
3. Что такое «регулятивный стиль»?
4. Охарактеризуйте основные регулятивные стили.
5. В чем состоят различия принятия решения русских и германских руководителей?
6. Как связаны личностные свойства руководителей с их регулятивными стилями?
7. Выделите личностные корреляты риска.
8. С помощью каких методов исследуются процессы принятия решения?
9. Приведите примеры личностных методик, измеряющих связанные с принятием решения черты.
10. В чем состоят психологические особенности продавцов советского периода и современных предпринимателей?
11. В чем заключаются межкультурные особенности русских и германских продавцов?
12. Какие науки изучают невербальную коммуникацию?
13. В чем состоят различия невербального поведения русских и немцев?
14. Назовите основные правила межкультурного тренинга и принципы поведения его участников.

15. Придумайте ситуации межкультурного взаимодействия для их последующего проигрывания в тренинге.
16. Расскажите о роли расстояний между собеседниками и их взаимного расположения в ситуации межкультурного взаимодействия

## Ключевые понятия

Интеллект  
Регулятивный стиль  
Принятие решения  
Принятие решения с риском  
Социально-психологический видеотренинг  
Невербальная коммуникация  
Межкультурный тренинг

## Литература

- Азаров В.Н.* Стиль действия: импульсивность — управляемость // Вопросы психологии. 1982. №3. С. 121—126.
- Азаров В.Н.* Анкетная методика измерения импульсивности // Новые исследования в психологии. 1983. Т. 29, № 2. С. 15—19.
- Бажин Е.Ф., Голынкина Е.А., Эткин А.М.* Метод исследования уровня субъективного контроля // Психологический журнал. 1984. Т.5 № 3. С. 152—163.
- Введение в этническую психологию. СПб., 1995.
- Верещагин Е.М., Костомаров В.Г.* Язык и культура. Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного. М.: Русский язык, 1990.
- Гордиенко А.Л., Еремин С.Н., Плюшин Ю.М., Путилов А.А., Аблажей А.М.* Новосибирский академгородок в 1996 г. // Социс. 1997. № 12. С. 68—78.
- Дружинин В.Н.* Психология семьи. М.: Изд-во КСП, 1996.
- Дружинин В.Н., Кочетков В.В.* Измерение стиля принятия решения // Мышление и общение: активное взаимодействие: Сб. научн. тр. Ярославль: Изд-во ЯрГУ, 1988. С. 66—71.
- Душков Б.А.* Актуальные проблемы этнической психологии // ПЖ. 1981. Т.2. № 5. С.47.
- Журавлев А.Л., Рубахин В.Ф.* Психология управления как отрасль психологической науки // Психологические концепции совершенствования управления производственной организацией. Тарту: Тарт.ГУ, 1977. С. 24—27.
- Журавлев А.Л., Терехова Г.И.* Психологические концепции совершен-

- ствования управления производственной организацией. Тарту: Тарт. ГУ, 1977. С. 78.
- Забродин Ю.М., Козача В.В., Кочетков В.В., Силантьев В.В.* Устройство для определения степени внушаемости человека. Авторское свидетельство № 1258381 от 22.05. 1986.
- Забродин Ю.М., Кочетков В.В., Пахомов А.П.* Стилевые особенности принятия решения//Измерение психических характеристик человека-оператора.: Сб. научн. тр. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1986. С.25—33.
- Зайцев М.Ю.* Структура экономического сознания современной России // Гуманитарий. Научная конференция докторантов, аспирантов и соискателей Гуманитарного учебно-научного центра Саратовского государственного технического университета (14 марта 1996 г.). Саратов, 1996. С. 42—43.
- Залевский Г.В.* Фиксированные формы поведения. Иркутск: Вост-Сиб. кн. изд-во, 1976.
- Залевский Г.В., Сафин В.Ф., Бакеев В.А.* К вопросу о соотношении внушаемости и ригидности//Материалы Моск. гор. конф. молодых психологов/ Под ред. И.В. Равич-Щербо, З.И. Калмыковой. М.: ИП АПН СССР, 1969. С. 37—38.
- Кириленко Г.Л.* Проблема исследования жестов в иностранной психологии//Психологический журнал. 1987. №2. С.138—147.
- Ковалев А.Г.* Некоторые аспекты исследований невербальной коммуникации человека. Проблемы психологии общения и взаимопонимания. Краснодар, 1979. С.15—24.
- Козача В.В., Кочетков В.В.* Определение степени внушаемости методом субъективной оценки теплоты // Проблемы оценивания в психологии. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1984. С. 59—63.
- Козача В.В., Кочетков В.В., Силантьев В.В.* Способ определения степени внушаемости человека. Авторское свидетельство № 1163498 от 22.02.1985.
- Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений. М.: Прогресс, 1979.
- Колшанский Г.В.* Паралингвистика. М.: Наука, 1974.
- Кочетков В.В.* Психофизический метод диагностики способностей к принятию педагогического решения// Диагностика познавательных и профессиональных способностей: Сб. науч. тр. М.: Изд-во ИП АН СССР, 1988. С. 138—155.
- Кочетков В.В., Кочетков П.А.* Психофизическое исследование регулятивного стиля// Проблемы дифференциальной психофизики: Сб. науч. тр. М.: Изд-во ИП АН СССР, 1991. С.136—177.
- Кочетков В.В., Паринова Г.К.* Социально-психологический видеотренинг как способ повышения коммуникативных навыков// Повышение эффективности формирования профессионально-педагогических навыков и умений учителей. Тула, 1991. С. 176—177.
- Лабунская В.А.* Невербальное поведение. Ростов, 1986.
- Лабунская В.А.* Психология экспрессивного поведения. М., 1989.
- Найссер У.* Познание и реальность. М.: Прогресс, 1981.
- Приключения IQ в России//Знание — сила. 1996. № 9. С. 46—48.*
- Тихомиров Ю.А.* Управленческие решения. М.: Наука, 1972.

- Adorno T.W., Frenkel-Brunswik E., Levinson B.J., Sanford R.N.* The authoritarian personality. New York: Harper, 1939.
- Albrecht K.* Earth and sky: A meeting of minds // Training and Develop. J. 1983. Vol. 37. N 10. P. 70—75.
- Argyle M.* Bodily communication. 2d ed. London; New York: Methuen, 1988.
- Arroba T.Y.* Styles of decision making and their use: An empirical study // Brit. J. Guidance and Counseling. 1977. Vol. 5. N 2. P. 149—158.
- Butler E., Pirie M.* Test your IQ: A new intelligence testing program validated against members of Mensa. London; Sydney: Panbooks, 1983.
- Baur R.S., Grzybek P.* Argumente für die Integration von Gestik in den Fremdsprachenunterricht//Kongressberichte der 14 Jahrestagung der Gal, 1983.
- Baur R.S., Grzybek P.* Zur(Re-)Integration natürlicher Verhaltensformen in den Fremdsprachenunterricht//Zielsprache Deutsch. 1984. N 2. S. 24—33.
- The Biology of human intelligence: Protoc. of the 20<sup>th</sup> Annual Symp. of the Eugenics Soc. London, 1983. P. 312—342.
- Birdwhistell R.L.* Kinesics and Communication. // Explorations. 1954. № 3. P. 112—135.
- Bisseret A.* Application of signal detection theory to decision making in supervisory control: the effect of the operators experience // Ergonomics. 1981. 24 (2). P. 81—94.
- Bisseret A., Redon S., Falson P.* Computer-aided training for risky decision making // Int. Review of Applied Psychology. 1982. (Oct.). 31 (4). P. 493—509.
- Blaylock B.R.* Method for studying perception of risk // Psychol. Rep. 1981. Vol. 49. N 3. P. 899—902.
- Block J., Peterson P.* Some personality correlates of confidence, caution and speed in a decision situation // J. Abnorm. and Social Psychol. 1955. Vol. 51. N 1. P. 34—41.
- Brody E.B., Brody N.* Intelligence: Nature, determinants, a consequences. New York Etc: Acad. Press, 1976.
- Butcher H.J.* Human intelligence. Its nature and assessment. N.Y., Harper & Row, 1973.
- Butterfield E.C.* Locus of control, test anxiety, reactions to frustration and achievement attitudes // J. Person. 1964. 32 (3). P. 355—370.
- Cattell R.B.* On measurement of perseveration // Brit. J. Of Educational Psychology. L., 1935. 15. P. 76 — 92.
- Cohen D.* Intelligence. What is it? N.Y.: Evans, 1974.
- Cole M., Means B.* Comparative studies of how people think: An introduction. Cambridge (Mass) L.; Harvard univ. press, 1981.
- Cole M., Scribner S.* Culture & thought. A psychological introduction. N.Y. Etc.: Wiley, 1974.
- Dickson G.C.* A comparison of attitudes toward risk among business managers// J. Occupat. Psychol. 1981. Vol. 54. N 3. P. 157—164.
- Ekman P.* Cross-Cultural Studies of Facial Expression. N.Y.: Academic Press, 1973. P.169—222.
- Ekman P.* Facial Expression — Nonverbal Behavior and Communication. N.Y., 1978. P. 97—115.

- Ekman P., Friesen W.V.* The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding // *Semiotica*. 1969. Vol. 3. P.49—98.
- Ertelt-Vieth A.* (Hrsg.) *Sprache, Kultur, Identität Selbst — und Freudwahrnehmungen in Ost- und Westeuropa*. Verlag Peter Lang GmbH. Frankfurt am Main, 1990.
- Hall E.T.* *The Hidden Dimension*. N.Y.: Doubleday, 1982.
- Harren V.A. et al.* Influence of sex role attitude and cognitive style on career decision making // *J. Counsel. Psychol.* 1978. Vol. 25, N 5. P.390—398.
- Havluj V.* Rizikove rozhodovani // *Ceskoslovenska psychologie*. 1982. (rocnik XXII). P. 1—23.
- Intercultural Sourcebook Cross-Cultural Training Methodologies*. Hoopes P.S., Ventura P. (Eds.). Chicago: Intercultural Press Inc., 1979.
- Jung C.G.* *Psychological Types*. L.: Rotledge and Kegan, 1925.
- Kagan J.* Reflection — impulsivity and reading ability in primary grade children // *Child. Development*. Washington, 1965. P. 609 —628.
- Kendon A.* Introduction: Current Issues in the Study of Nonverbal Communication // *Nonverbal Communication, Interaction and Gesture. Selections...* The Hague. Paris; N.Y., 1972.
- Kogan N., Wallach M.A.* Risk taking: a study in cognition and personality. N.Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1964.
- Krishna K.P.* Risk — taking and adolescent personality // *Psychological Studies*. 1981. (Jul.). Vol. 26 (27). P. 110—112.
- Krishna K. P.* Risk taking among Indian adolescents // *J. Of Social Psychology*. 1981. (Aug.). Vol. 114 (2). P. 293—294.
- Krumboltz J.D.* The effects of alternative career decision making strategies on the quality of resulting decisions: Final rep. Palo Alto (Calif.): Stanford Univ. press, 1979. (ERIK Doc. Reprod. Serv.; N ED-195824).
- Kumar V.S.* The reliability of the problem solving styles inventory // *Psychol. Stud.* 1981. Vol. 26, N 1. P. 10.
- Leach P.L.* A critical study of the literature concerning rigidity // *Brit. J. Of Social and Clinical Psychology*. L., 1967. Vol. 6. P. 11—12.
- Lottman T.J., De Wolfe A.S.* Internal versus external control in reactive and processe schizofrenia // *J. Consult. Clin. Psychol.* 1972. Vol. 39. P. 344.
- Miller D. et al.* Top executive locus of control and its relationship to strategy-making, structure, and environment // *Academy of Management J.* 1982. Vol. 25 (2). P. 237—253.
- Multicultural Education: A Cross-cultural Training Approach* // Ed. by M.D. Puesch. Chicago: Intercultural Press Inc., 1974.
- Myers I.B.* *Manual Myers-Briggs type indicator*. Palo Alto (Calif.): Cons. Psychol. Press, 1975.
- Philips R.* Probability preferences of gamblers and nongamblers // *Psychol. Rep.* 1972. Vol. 31. N 2. P. 652—654.
- Rotter I.B.* Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // *Psychol. Monogr.* 1966. 80 (1). (Whole No 609).
- Rotter I.B.* *Clinical psychology*. Englewood Cliffs. N.Y., 1964.
- Ryesh J., Kees W.* *Nonverbal Communication (Notes on the Visual Perception of Human Relations)*. Berkely and Los Angeles: Univ. of Calif. Press, 1966.

- Sage A.P., White E.B.* Methodological for risk and hasard assessment a survey and status report // IEEE Trans. On Systems, Man and Cybernetics. 1980. (Aug). SMG. Vol. 10. N 8.
- Schneider K. And Posse N.* Risk taking in achievement— oriented situations: Do people really maximize affect or competence information // Motivation & Emotion. 1982. (Sep). Vol. 6 (3). P. 259—271.
- Todman J.* Vitamins and IQ//Psychologist. 1993. Vol. 6, N 12. P. 538—539.
- Whecler R.W. , Davis J.V.* Decision making as a function of locus of control and cognitive dissonance // Ps. Reports. 1979. 44 (2). P. 499—502.
- Witkin H., Goodenough D.R.* Field dependence and interpersonal behavior // Psychological Bulletin. 1977. Vol. 84 (2). P. 661—689.
- Witkin H., Goodenough D.R., Oltman Ph. K.* Psychological differentiation: Current status. N. Y.: Testing Service, 1977.
- Witkin H.A., Goodenough D.R.* Cognitive styles essence and origin. Field dependence and field independence. N.Y.: Inter. Univer. Press. Inc., 1982.
- Witkin H.A., Oltman P.K., Raskin E., Karp S.A.* A Manual for the Embedded Figures Tests. California: Consulting Psychologists Press, 1971. P. 32.

# Курс лекций по психологии межкультурных различий

## Лекция 1

### Введение в психологию межкультурных различий

#### 1. Взаимосвязь психологии межкультурных различий с другими науками

Психология межкультурных различий — новая отрасль психологических знаний, создающаяся на наших глазах буквально «с колес». Она имеет свой собственный предмет, который отличается от предметов всех известных наук, изучающих этничность.

Межкультурные различия настолько обильны, что невозможно было подступиться к такому многообразию иначе, кроме как описывая отдельные, поразившие внимание исследователей черты иной, невиданной доселе, культуры. Поэтому первоначально наука, изучавшая эти различия, стала называться *этнографией*.

По мере накопления знаний возникла потребность дифференцировать их. Выделились *этнология* — наука о законах происхождения и развития этнических общностей и культур; *культурология* — наука, изучающая культуру как «чистое» явление, вне зависимости от обществ и отдельных индивидов, в нее входящих. *Психологическая антропология* (на стыке психологии и культурной антропологии) изучает влияние культуры на психологию (осо-

бенно личность и мышление). *Кросс-культурная психология* исследует отдельные психологические функции, параметры и законы в сравнительно-культурной перспективе: а как это происходит в других культурах?

На Западе культуры изучает *культурная антропология*, а связь культуры и психологии — *психологическая антропология* и *кросс-культурная психология*.

Длительное время национальная политика в СССР строилась без учета этнических особенностей народов. Декларировалось существование единой «наднациональной» общности — советского народа. На проблемах, связанных с этничностью, лежало идеологическое табу. Поэтому психологические науки, изучающие этничность, не получили должного развития и дифференциации. В отечественной научной традиции явления, связанные с этничностью, изучает *этнография (этнология)*. Вместо понятия «культура» употребляется «этнос», а связь этничности и психологии изучает *этническая психология. Этническая психология (этнопсихология)* — определяется как *наука о национальном характере*. Так ее определял известный ученый Игорь Семенович Кон, который изучал также психологию дружбы, юношеского возраста, был сексологом. Этнопсихология является одним из разделов общей психологии, который имеет значительные социально-психологические проекции. По мнению покойной Г.В.Старовойтовой, которое мы разделяем, *предметом* этнопсихологических исследований должны служить *все особенности психических функций, все сочетания психических свойств, которые обусловлены этнической принадлежностью людей независимо от того, являются ли эти свойства врожденными (например, связанными с типом нервной системы) или приобретенными в ходе социализации (и этнизации) индивидов*. Помимо депутатской работы, Г.В.Старовойтова была этнопсихологом и работала в Институте антропологии и этнографии им. Н.Н. Миклухо-Маклая. Этнопсихология является междисциплинарной дисциплиной и имеет связи с историей, культурологией, этнологией (этнографией), социологией,

аксиологией, этикой, страноведением, этнолингвистикой, общей, возрастной и педагогической психологией, психодиагностикой и является прикладным направлением социальной психологии. Отметим, однако, что вокруг понятия «национальный характер» всегда велись споры, которые не утихают по сей день. Национальный характер является весьма трудной для анализа категорией, которую к тому же сложно операционализировать. Исследования национального характера считаются в научной среде «плохим тоном». Понятия «национальный характер» стараются избегать, заменив, например, на понятие «иерархическая структура этнопсихологических характеристик».

*Кросс-культурная психология* — это изучение сходств и различий в психологии индивидов, принадлежащих к разным культурным и этническим группам; связей психологических различий с социокультурными, экологическими и биологическими особенностями, а также — изучение современных изменений этих различий. Хочу обратить ваше внимание, что фокус делается на изучении того в поведении человека, что остается **универсальным**, несмотря на различия в культуре. Причем изучаются не только культурные различия, но и биологические (питание, генетические особенности, гормональные процессы), экологические (в частности, социальное и физическое пространства) и кросс-национальные (изучение различных культурных групп внутри одного государства). Последний подход понимается как собственно *этническая психология*. Таким образом, кросс-культурная психология изучает более широкий круг явлений, чем этническая психология.

**Цели кросс-культурной психологии:**

- 1) **«Перенос и проверка»** — психологические теории и факты, полученные в одной культуре, проверяются в другой. Именно таким образом мы изучали этнопсихологические характеристики.
- 2) Исследовать **другие культуры**, чтобы изучить **этнопсихологические характеристики**, отсутствующие в культуре исследователя.

- 3) Интегрирование данных, полученных в разных культурах с целью создать более универсальную психологию, которая валидна для возможно большего числа культур; создание *метатеорий* высокого философского уровня. Triandis Н.С. считает, что нахождение универсалий во многих культурах — основная цель развития современных психологических теорий. Это, по словам Н.М. Лебедевой, «high class», «лететь надо всем на воздушном шарике, все знать. Сейчас ученых такого уровня нет».

В соответствии с вышеизложенным мы определяем психологию межкультурных различий следующим образом. *Психология межкультурных различий — это изучение различий в психологии индивидов, принадлежащим к разным культурным и этническим группам.* Так же, как и кросс-культурная психология, психология межкультурных различий изучает связи различий с социокультурными, экологическими и биологическими особенностями, а также — изучение современных изменений этих различий.

Необходимо отличать предмет психологии межкультурных различий от предметов как этнической, так и кросс-культурной психологии. Психология межкультурных различий *отличается от этнопсихологии тем, что изучает различия между, а не внутри культур.* От кросс-культурной психологии она отличается тем, что делает акцент не на изучении общих для разных культур психологических универсалий, а на психологических различиях между ними. Обоснование кросс-культурной психологии делает Н.М.Лебедева в своей книге «Введение в этническую и кросс-культурную психологию». Подчеркивая важность и целесообразность изучения того общего, что характеризует поведение человека независимо от влияния культуры, мы хотели бы тем не менее подчеркнуть актуальность и практическую важность изучения *межкультурных различий* — т.е. таких этнопсихологических характеристик, которые варьируют в зависимости от влияния культуры. Межкультурные различия важно изучать по следующим причинам:

- 1) межкультурные различия позволяют четче осознать особенности своей культуры;
- 2) знание межкультурных различий позволит более эффективно взаимодействовать с представителями другой культуры;
- 3) знание межкультурных различий позволит избегать межэтнической напряженности и может служить руководством в ситуации этнических конфликтов

Цели кросс-культурной психологии в равной степени относятся и к психологии межкультурных различий. Так же, как кросс-культурная психология, психология межкультурных различий стремится связать психологические различия с биологическими и экологическими. Особенно это относится к третьей цели (интегрирование с целью создать более универсальную метатеорию). Причем, по нашему мнению, причины возникновения межкультурных различий лежат за пределами как психологии, так и социологии.

## 2. Тезаурус научных категорий психологии межкультурных различий

С некоторыми основными понятиями, составляющими тезаурус научных категорий психологии межкультурных различий, мы познакомимся на 4-й и 5-й лекциях «Культура как психологический феномен» и «Психология этничности». Это *культура, этническое (национальное) самосознание, этническая идентичность (этничность), ин- и аут-группы, этноцентризм, этническая толерантность — интолерантность, этническая граница*. С некоторыми, в частности, понятиями *национальный и социальный характер*, познакомимся в дальнейшем. На этой лекции мы познакомимся с понятиями, без которых невозможно дальнейшее изложение. Среди них *ментальность и менталитет (национальный и индивидуальный), раса, этнос, нация, империя, цивилизация, народ*.

### Понятие менталитета

В последнее время после многочисленных споров вокруг понятия «национальный характер» на тему: «миф это или реальность?» на смену ему приходит понятие «ментальность».

Впервые термин «менталитет» (от лат. mentalis — умственный, духовный) употребил американский писатель Р.Эмерсон в 1882 г. Развили Декарт, Кант. Швейцарский психолог К.Г.Юнг обосновал близкое понятие «архетип».

Французские философы М.Блондель и Ж.Гофре считали, что *ментальность* — это совокупность образов и представлений, которой руководствуются в своем поведении члены социальной группы и в которой выражено их понимание мира в целом и собственного места в нем. Французское слово mentalite лучше всего переводится как «миропонимание».

Различают национальный и индивидуальный менталитет.

*Национальный менталитет* — своеобразие видения личностью окружающего мира и специфика реагирования личности на этот мир, детерминирующиеся экономическими и политическими условиями в историческом аспекте (И.Г.Дубов). *Индивидуальный менталитет* — присвоенные индивидом специфические способы восприятия и особенности образа мыслей, выражающиеся в специфических для данной общности формах поведения и видах деятельности.

В имеющихся публикациях менталитет трактуется как интеллектуальные процедуры, способы мировосприятия, присущие людям определенной эпохи (Л.Февр), система образов, представлений (Ж.Дюби), основа образа жизни (В.С.Барулин), уровень индивидуального и общественного сознания (А.Я.Гуревич), человеческая активность, объективированная в культурных памятниках (В.А.Шкуратов), совокупность взглядов, мнений, стереотипов, форм и способов поведения (А.В.Петровский).

Образное определение менталитета дала видный советский социальный психолог Е.В. Шорохова. Она определила его как «Огурцы в мешке», подразумевая тем самым, что в это понятие можно включить все, что угодно.

В структуру менталитета входят: 1) система архетипов и

доминирующие потребности; 2) знания, верования, стили мышления; 3) оценка, нормы, умонастроения; 4) формы и способы поведения. Проявляется менталитет в стереотипах поведения и принятия решения, традициях и обычаях.

Перейдем к сравнительному анализу понятий *«раса»*, *«этнос»*, *«нация»*, *«империя»*, *«цивилизация»*, *«народ»*.

*Раса* — совокупность наследуемых природных характеристик. Понятие, возникшее в Западной Европе в XVIII–XIX вв. как исключительно биологическая категория, в настоящее время подвергается критике по двум причинам.

Во-первых, между человеческими популяциями всегда существовало столь много смешений, что говорить о фиксированных границах между расами едва ли имеет смысл.

Во-вторых, часто существует гораздо больше вариаций внутри «расовой группы», нежели между группами. Некоторые авторы считают, что понятие «раса» предназначено для оправдания экономической эксплуатации и получения большей прибыли в эпоху первоначального накопления капитала.

Наиболее важное для нас понятие — этнос. Напомним, что мы используем определение этноса, данное Юрием Владимировичем Бромлеем: *«Этнос — исторически сложившаяся на определенной территории устойчивая совокупность людей, обладающих общими, относительно стабильными особенностями культуры (включая язык) и психики, а также сознанием своего единства и отличия от всех других подобных образований (самосознанием), фиксированным в самоназвании (этнониме)»*.

Франк отмечал, что этнос — это естественная, соборная общность. Этнос сам по себе не нуждается в государственности, поскольку этническое единство исходно основывается не на искусственно сконструированных рациональных юридических нормах, но на самобытных стихийно сложившихся обычаях и присущих данной общине бессознательных представлениях — архетипах.

*Нация* — это группа людей, связанных общностью экономической жизни, территории, языка, психического склада. Это

определение разработано еще в марксистско-ленинском учении. Его использовал в своей национальной политике И.В. Сталин. Мы пользуемся следующим определением: *«Нация» — совокупность людей, говорящих на одном или близких друг другу языках; как правило, имеющих общее этническое происхождение и объединенных общими политическими институтами. Это политическое единство, стремящееся к независимости исходя из идей утверждения национальной культуры и необходимости ее государственной защиты.* Психологические особенности нации проявляются в таких структурных элементах национального характера, как склад ума, характер реакции на внешний мир, некоторых эмоциональных признаках. Понятие «нация» в европейской литературе чаще всего связывается с комплексом идей и представлений о национальном государстве и даже используется как синоним (например, Организация Объединенных Наций). До распада СССР понятие «нация» означало коренное население союзной или автономной республики, давшей ей титул. «Национальность» часто означает административно-бюрократически, государством, органами внутренних дел закрепляемую принадлежность к этнической группе.

- 1) Главный и основной признак нации, отличающий ее от простого этноса — это наличие **«национальной идеи»**, идеального образца, совместно творимого, обсуждаемого, критически отрефлексированного и отстаиваемого проекта будущего, способного мобилизовать членов общества к совместным действиям, подвигу. К важнейшему понятию «национальной идеи» мы обратимся в последующих лекциях.
- 2) Важнейший признак нации — она исходно, по природе своей *полиэтнична*, или точнее *надэтнична*. Нация и только нация нуждается в государственном и юридически-правовом оформлении.
- 3) Третий признак нации — наличие многослойной полифонической культуры, претендующей на мировую значимость.

Соотношение этноса и нации подобно соотношению *индивида* и *личности*, принятому в психологии. Как известно, в понятии «индивид» зафиксированы природные, биологические особенности человеческого организма: рост, вес, ширина плеч, цвет глаз и волос, свойства темперамента. Точно также «этнос» фиксирует естественные, природные начала психологии народа. Понятие «этнос» включает месторазвитие, этногенез, фазы развития и смерти (перехода в состояние гомеостаза). Под «личностью» в психологии подразумевается то, как человек включен в систему общественных отношений, его социальные характеристики. Продолжая эту аналогию, отметим, что нация включает формальные характеристики и официально закрепленные в международном праве статус и границы расселения народов. Я считаю, что, подобно тому, как индивид с физическими недостатками может стать высокоразвитой личностью (Н.Островский, А.Мересьев), также и любой этнос может стать нацией.

Нация занимает промежуточное положение между этносом и империей. В отличие от этноса нация складывается не совсем стихийно и не без элементов насилия. Нация отличается от империи, которая не нуждается в соборном единстве. В отличие от империи она строится по моделям и формам «естественной» или «соборной» общности. Если исходить из привычного представления, что *нация — высший тип развития этноса*, трудно удержаться от вывода естественности и даже необходимости превращения всех этносов в самостоятельные нации с собственным государством и всеми его атрибутами. Что же тогда останется от России?

В понятии «**империя**» подчеркивается *могущественность, агрессивный характер, внешняя экспансия государственного образования*. До 1917 г. Россия официально называлась «Российской империей». Многие называли Советский Союз «империей». Р.Рейган заклеил СССР как «империю зла». Россию в ее нынешнем «разобранном» состоянии трудно назвать империей.

Наконец, высшая форма существования людских обществ, «мегаобщество» — это цивилизация.

*Цивилизация* — главная форма человеческой организации пространства и времени, выражающаяся качественными началами, лежащими в особенностях духовной природы народов, составляющих самобытный культурно-исторический тип.

Цивилизации определяются наличием общих черт объективного порядка, таких как язык, история, религия, обычаи, институты, а также субъективной самоидентификацией людей. В настоящее время на земле насчитываются всего цивилизаций — европейско-христианская, мусульманская, буддистская, конфуцианская, японская. Культурная самоидентификация людей может меняться, и в результате меняются состав и границы той или иной цивилизации. Цивилизации динамичны: у них бывают подъем и упадок, они распадаются и сливаются, могут смешиваться, накладываться одна на другую, включать в себя субцивилизации. Цивилизации могут исчезать (греческая, римская, египетская цивилизации, Атлантида). В эпоху кризиса в России на поверхность выступили не цивилизационные и даже не национальные признаки, а этнические.

**Русская цивилизация** — целостная совокупность духовно-нравственных и материальных форм существования русского народа, определившая его историческую судьбу и сформировавшая его национальное сознание.

*Народ* — общность людей, связанная общим рождением или происхождением. Часто термин «народ» имеет социально-статусный смысл: «податное население державы», т.е. масса людей, характеризующихся низким статусом или принадлежащее к низшему сословию. В понятие «народ» не включались ни чиновничество, ни аристократия, ни духовенство. Понятие «советский народ» акцентировало имперское нивелирование национальных особенностей, отсутствие претензий на суверенитет и независимость отдельных этнических общностей и единство режимов, общность положений перед центральной властью. Понятие «народность» относится к малочисленной этнической группе как правило славянского

*происхождения, не имеющей собственной государственности или административного представительства.*

Термином «русские» мы обозначаем, как это традиционно принято во всем мире, население России в границах Российской империи или бывшего СССР. Рождение русского этноса стало очевидным в 1380 г., когда на Куликово поле вышли «московиты, тверичи, смоляне, новгородцы», а вернулись с него русские. Под новомодным термином «россияне» мы будем понимать жителей сегодняшней Российской Федерации.

### **3. Методологические принципы изучения этнокультурных различий**

Методологической основой психологии межкультурных различий являются наиболее фундаментальные принципы психологии:

1. **Принцип детерминизма**, разработанный С.Л.Рубинштейном и его школой в середине 1930-х гг. Он состоит в следующем: *психика определяется образом жизни и изменяется с изменением образа жизни.* Применительно к межкультурным исследованиям этот принцип означает, что условия материальной жизни, влияние природного окружения (ландшафта), климата, политических и социальных условий определяют различия менталитетов и национальных характеров.

2. **Принцип деятельностного подхода**, разрабатываемый в отечественной психологии А.Н.Леонтьевым. Согласно этому принципу, психика формируется в процессе деятельности и определяется ее характером. Поэтому традиционные для данной культуры формы деятельности определяют национальные особенности менталитета и характера. Так, например, очевидна связь миниатюрных изделий современной японской электронной промышленности с традиционным на островах искусством миниатюризацией (широко известны бонсай и нэцке — миниатюрные деревья и статуэтки).

3. **Принцип культурно-исторического развития** Л.С.Выготского объясняет процесс усвоения индивидом культурно-

го опыта, выработанного в ходе исторического развития цивилизации. Этот принцип заключается в том, что на образ мышления, на специфику взаимодействия с окружающими, на особенности социализации человека — другими словами, на его индивидуальную ментальность оказывает влияние прежде всего культура и история развития цивилизации. Культуру Л.С.Выготский рассматривал как способ освоения социальных знаков. Называя человека культурным, мы подразумеваем, что он усвоил систему социальных знаков. Разные культуры предъявляют разные требования к уровню развития человека.

**4. Принцип интериоризации** Э.Дюркгейма и Ж.Пиаже, заключающийся в том, что формирование психологических особенностей осуществляется посредством интериоризации социальных способов деятельности в процессе онтогенетического развития человека. Л.С.Выготский писал: «Всякая функция в культурном развитии ... появляется на сцену дважды, в двух планах, сперва — социальном, потом — психологическом, сперва между людьми, как категория интерпсихическая, затем ... как категория интрапсихическая». Под интериоризацией Ж.Пиаже понимал усвоение индивидом общественного опыта, различая два ее вида: ассимиляция — буквальное усвоение индивидом социального опыта и аккомодация — трансформация им социального опыта с учетом своих индивидуальных особенностей. Именно таким образом индивид овладевает родовыми качествами человечества. Но реально, в конкретной действительности этот процесс происходит в национально-особенной форме. Э.Дюркгейм говорил о коллективных представлениях, которые он считал первичными, и их интериоризации в индивидуальные, которые он считал вторичными.

Необходимо отметить, что культурно-историческая концепция Л.С.Выготского кристаллизовалась в дискуссии с Ж.Пиаже, который считал, что развитие человека подчинено внутренней логике. Так, Ж.Пиаже считал, что существуют стадии развития интеллекта, которые мало зависят от культуры. Ж.Пиаже говорил, что психические

функции созревают, а Л.С.Выготский — формируются. Согласно Ж.Пиаже, генез интеллектуальных способностей имеет природную, биологическую основу, заключающуюся в морфологических особенностях функционирования головного мозга. Эти особенности подчиняют себе развитие интеллектуальных способностей. Если мозг пятилетнего ребенка в силу биологической несформированности не готов к усвоению абстрактных операций, то и нечего его обучать им. Напротив, Л.С.Выготский считал, что не биологические особенности, а требования культуры определяют, чему и когда можно учить ребенка.

**5. Информационная теория этноса.** Почему именно этничность приобретает столь существенное значение в современном мире? Почему именно в больших городах назревают острые этнические конфликты? При каких условиях может произойти уменьшение роли этнического фактора?

Ответ на все эти вопросы дает **информационная теория этноса**. Суть этой теории заключается в следующем. В современном «постиндустриальном», или, как его еще называют, «информационном» обществе человек оказался в принципиально новой информационной ситуации по сравнению с так называемым традиционным обществом. На протяжении всей истории человечества вплоть до последних десятилетий люди получали однородную и упорядоченную информацию от одной социальной группы. Среди локальной субкультуры господствовала общая картина мира. Новая информационная ситуация, сложившаяся в связи с широким распространением технических средств коммуникации, характеризуется следующими особенностями:

- 1) возрастание плотности информационного потока;
- 2) взаимная несогласованность сигналов;
- 3) уменьшение регулярности и периодичности сигналов;
- 4) возрастание разнообразия сигналов и доли редких, непривычных, уникальных;
- 5) уменьшением определенности реакций, приводящего к обострению проблемы выбора.

Поэтому стремление к социально-психологической стабильности становится самостоятельным и достаточно сильным мотивом деятельности современного человека.

В 1973 г. О.Тоффлер в ставшей классической книге «Футуршок» рассматривает различные способы адаптации к новой информационной ситуации. Предлагаемые методы можно разделить на методы «буфера» и методы «фильтра». Методы «буфера» заключаются в тренинге, подготовке к новой информационной ситуации. Методы «фильтра» отсеивают наиболее значимые для индивида сигналы. В качестве фильтров выступают различные субкультуры, вырабатывающие свои нормы, ценности, образцы поведения. Профессиональные и досуговые субкультуры (хиппи, рокеры) хотя и позволяют ограничивать объем сигналов и лучше ориентироваться в жизни, имеют ряд ограничений: 1) «ценностная» ограниченность; 2) физическая ограниченность сроков пребывания в некоторых субкультурах; 3) краткость их существования во времени. Именно этнос оказывается той субкультурой современного общества, которая в наибольшей степени способна выполнять роль «информационного фильтра».

Этому способствуют такие его качества, как:

- 1) целостность;
- 2) устойчивость этнического статуса личности;
- 3) стабильность состава;
- 4) устойчивость во времени.

Сложность новой информационной ситуации значительно опережает возможности людей адекватно реагировать на эту ситуацию, в результате чего возникает острая потребность в «информационных фильтрах», в частности, в обращении к этническим ценностям, представляющими вечными и незыблемыми в бурном потоке времени.

Информационная теория этноса объясняет возрастание этничности в больших городах. Именно там в наибольшей степени сказываются информационные перегрузки современного человека.

Какие межэтнические группы являются носителями этнических ценностей?

Выделяется три уровня организации этноса: *микро-, мезо- и макроструктура*. Раньше считалось, что этничность в основном хранится в микро— и макроструктуре.

В качестве элементов *микроструктуры* выступают **отдельный член этноса** или **семья**. Сейчас стало ясно, что они не могут выступать как хранители культурной информации. Отдельно взятая личность не способна к воспроизведению культуры, т.к. культура — это устойчивые формы межличностных взаимоотношений. Отдельно взятая семья не может хранить этническую культуру уже в третьем поколении.

В качестве группы, способной относительно самостоятельно на протяжении длительно воспроизводить черты этнической культуры выступает *первичная территориальная общность* — *группа жителей населенного пункта (города, деревни)*. Важнейшую роль в сохранении и передаче этнической информации Сусоколов отводит «кругам внутриэтнического общения». Понятие КВО близко к психологическому понятию «референтная группа». Количественно круги общения занимают промежуточное положение между семьей и субэтносом и объединяют от нескольких десятков до нескольких сотен человек. Субэтнотсы могут включать от нескольких сотен до нескольких десятков миллионов человек.

### Вопросы для практических занятий

1. Назовите основные науки, изучающие межкультурные различия.
2. Чем различаются понятия «раса», «этнос», «нация», «народ», «империя», «цивилизация»?
3. Каковы методологические принципы психологии межкультурных различий?
4. В чем суть «информационной теории этноса»?

## Литература

- Арутюнов С.А., Чебоксаров Н.Н.* Передача информации как механизм существования этносоциальных и биологических групп человечества. Расы и народы. М.: Наука, 1972. Вып. 2. С. 19.
- Бромлей Ю.В.* Современные проблемы этнографии. М.: Наука, 1983.
- Бромлей Ю.В., Подольный Р.Г.* Человечество — это народы. М.: Мысль, 1990.
- Выготский Л.С.* Собр. соч.: В 6 т. Т. 3. История развития высших психических функций. М.: Педагогика, 1983.
- Дубов И.Г.* Феномен менталитета: психологический анализ // Вопросы психологии. 1993. № 5. С. 20—29.
- Дюркгейм Э.* О разделении общественного труда. М.: Канон, 1996.
- Дюркгейм Э.* Социология образования. М.: ИНТОР, 1996.
- Кочетков В.В.* Социология межкультурных различий. М.: Социум, 2000.
- Кочетков В.В.* Психология межкультурных различий. Саратов: Саратов. гос. техн. ун-т, 1998
- Лебедева Н.М.* Введение в этническую и кросс-культурную психологию. М.: Старый сад, 1998.
- Лебедева Н.М.* Эволюция цивилизации. СПб.: Изд-во Петров и сын, 1895.
- Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975.
- Пиаже Ж.* Психология интеллекта // Избр. психологические труды. М.: Международная педагогическая академия, 1994.
- Рубинштейн С.Л.* Основы общей психологии: В 2 т. М.: Педагогика, 1989. Т. 1.
- Старовойтова Г.В.* Некоторые методологические вопросы определения предметной области этнопсихологии // Социальная психология и общественная практика. М.: Наука, 1985. С. 127—137.
- Сусоколов А.А.* Структурные факторы самоорганизации этноса // Расы и народы. М.: Наука, 1990. Вып. 20. С. 5—39.
- Сусоколов А.А.* Русский этнос в XX в.: этапы кризиса экстенсивной культуры (гипотезы этноэкологической модели) // Мир России. 1994. Т. 3. № 2. С. 3—53.
- Тоффлер О.* Футуршок. М.: Прогресс, 1973.

Лекция 2

## Развитие и становление психологии межкультурных различий как самостоятельной науки

Интерес к проблеме межкультурных различий возник давно и был вызван завоевательными войнами, торговлей и колонизацией. В 1748 г. Д. Юм отмечал: «Не подлежит сомнению, что каждая нация имеет свой особый строй манер, и некоторые особые качества чаще встречаются у одного народа, чем у другого».

Хотя первые исследования по психологии народов, заселяющих Россию, были проведены еще в XVII — XIX вв., как наука этнопсихология возникла в середине прошлого века. Во второй половине XIX в. сформировались общие понятия этнопсихологии: *национальный характер и психология народов*. В 1859 г. вышел первый номер журнала «Психология народов и языкознание».

Одновременно за рубежом развивается философско-психологическое направление в этнопсихологии, основным методом исследования в рамках которого был анализ проявлений человеческого духа в сфере духовной культуры разных народов: языке, обычаях, мифах. В книге Г. Штейнталя и М. Лацаруса «Мысли о народной психологии», перевод которой издан в России в 1865 г., развивались представления о психологии народа как науке о народном духе. До настоящего времени не потеряли актуальности работы В. Вундта «Психология народов» и Г. Лебона «Психология масс».

В Одессе в 1895 г. издана книга И.И. Янжула «Из психологии народов. Об экономическом значении времени и пространства». В ней впервые описываются не потерявшие актуальности и сегодня различия экстенсивной и интенсивной культур. В 1925 г. Богардус создал шкалу по измерению этнических предубеждений, которая перетерпела рекордное количество адаптаций и активно используется до сих

пор. В 1922–27 гг. в Московском университете Г.Г. Шпетом прочитан курс «Этническая психология» и создан кабинет этнической психологии. Ключ к психологии народа, по мнению Г.Г. Шпета, который написал книгу с аналогичным названием, находится в истории, культуре и социальной действительности. Г.Г. Шпет считал, что *«...Россия с ее сложным этническим составом населения, с разнообразием культурных уровней и характера народов представляет особенно благоприятные условия для разработки этнической психологии»*. В начале 1930-х гг. А.Р. Лурия провел этнопсихологическое исследование в Узбекистане.

В 1936 г. исследования по этнической психологии в СССР были прекращены. Более полувека в СССР существовал негласный запрет на исследования в области этнической психологии. Теоретические и методологические разработки не велись, а отечественный банк этнопсихологических данных весьма незначительно пополнился со времен эмпирического исследования, осуществленного А.Р. Лурия.

В зарубежной этнопсихологии можно выделить следующие основные теории. Р. Бенедикт разработал концепцию «модели культуры»; А. Кардинер, Р. Линтон — теорию «базовой структуры личности»; концепцию «модальной личности» создали А. Инкелис, Д. Левинсон, Х. Дьюкер и Н. Фрайда; В. Хелльпаг и П. Хофштеттер — теорию географических факторов.

Две из них — теории «базовой структуры личности» и «модальной личности» — рассмотрим здесь в качестве примера.

А. Кардинер, Р. Линтон под *«базовой структурой личности»* понимали систему установок, ценностей и верований, общих для данного общества или значительной его части. Определение «базовой личности» дал антрополог Р. Линтон в 1939 г. в книге «Индивид и общество». Это особый тип интеграции индивида в культурную среду на основе опыта социализации членов данной этнической общности и их индивидуально-личностных характеристик. У каждого народа существует своя базовая структура личности, которая передается из поколения в поколе-

ние посредством социализации и в какой-то мере определяет судьбу данного народа.

Безусловно, и внутри нации существуют значительные различия. Некоторые представители одной нации могут значительно различаться, в то время как представители разных наций могут быть в чем-то похожими. Русский может отличаться от другого русского больше, чем от немца. Немцы тоже неодинаковы. Например, на VI Европейской конференции по психологии развития (150) отмечалось, что жители разных частей Германии различаются своим отношением к здоровому образу жизни (питание, гимнастика), стилем вождения автомобиля и выраженностью депрессии.

Чтобы считаться типичными для данного этноса, соответствующие черты характера должны быть присущи большинству или, по крайней мере, значительной части его членов и отличать их от представителей других этносов. Однако эта типичность не исключает наличия вариаций отдельных социально-психологических черт в различных группах, входящих в данную этническую общность. Недопустимо абсолютизировать характер отдельных этнических общностей. Необходимо говорить не о монопольном обладании какой-либо этнической общностью той или иной из этих черт, а лишь о различии между отдельными народами в формах (оттенках и стиле) ее проявления. Например, в силу специфики социально-экономических, географических и других условий существования такое свойство, как трудолюбие, проявляется у разных народов далеко не одинаково; этносы могут различаться также аккуратностью и пунктуальностью. В частности, пунктуальность, высоко ценящая немцами и голландцами, сравнительно мало значит в Испании и еще меньше — в странах Латинской Америки.

Например, великий знаток русской национальной психологии Л.Н. Толстой в романе «Война и мир» так писал о русской и французской храбрости: «Француз, который при Ватерлоо сказал: «Гвардия умирает, но не сдается», и другие, в особенности французские герои, которые говорили достопамятные изречения, были храб-

ры и действительно говорили достопамятные изречения; но между их храбростью и храбростью капитана Тушина есть та разница, что если бы великое слово, в каком бы то ни было случае даже шевелилось в душе моего героя, я уверен, он не сказал бы его: во-первых, потому, что сказав великое слово, он боялся бы этим самым испортить важное дело, а во-вторых, потому, что, когда человек чувствует в себе силы сделать великое дело, какое бы то ни было слово не нужно. Это, по моему мнению, особенная и высокая черта русской храбрости».

Нельзя отрицать и немецкую храбрость, которая так дорого обошлась самим немцам пятьдесят с лишним лет назад. Она в высокой степени была связана с ситуациями, в которых храбрость полагается проявлять. Стойкость немецкого солдата, выполняющего приказ начальника, у ряда народов вошла в поговорку. Однако сам приказ командира имеет здесь значение, какого у него нет ни во Франции, ни в России. И храбрый солдат отнюдь не чувствует себя обязанным быть таким же храбрым без приказа.

*Распад общества на классы, сословия, профессиональные группы вызывал появление внутри каждого народа все новых и новых групп, каждая из которых отличалась от других по психическому складу. Особенности национального характера определялись исторически. Среднего немца в середине XVIII в. представляли себе как человека добродушного и терпеливого и только в середине и конце XIX в. стали говорить о немецкой сверхпунктуальности и точности.*

А.Кардинер развил идею «базовой личности» в русле психоанализа. Оба автора подчеркивали, что изменения социальной организации неизбежно ведут к радикальной трансформации базового типа личности. В этом смысле понятие базовой личности близко к понятию «социальный характер», которое разрабатывали Эрих Фромм и Дэвид Рисмен. Согласно Э. Фромму, общество вырабатывает у своих членов нужные ему черты, которые индивид считает изначально себе присущими и необходимыми. Примеры социальных характеров — «советский человек», «новые

русские» — будут рассмотрены позже. Понятие «*базовая личность*» имеет 3 недостатка. 1) Неясно, из каких конкретных составляющих формируется базовая личность. 2) Взаимодействие со средой сводится к личностному уровню, в то время как известно, что в качестве представителя социальных групп характер восприятия и поведения будет совершенно иной. 3) Объяснение всего многообразия культурных явлений с помощью фрейдистских комплексов и защитных механизмов малоубедительно.

Эти недостатки пытается преодолеть теория *модальной личности*, которую разработали А. Инкелис, Д. Левинсон, Х. Дьюкер и Н. Фрайда. На основе индуктивных статистических процедур определения модального класса (Сарасон) и комбинации данных наблюдений и тестов (Валлас, Гладвин) было введено эмпирическое понятие *модальная личность* — *наиболее часто встречающийся в данной культуре тип личности*. Все люди, принадлежащие к определенной нации, сходны между собой по определенным признакам и отличаются по тем же признакам от других наций. *Модальной личностью* называется тип, к которому относится наибольшее число членов данного общества; *устойчивый, повторяющийся набор черт личности*.

### **Современное состояние межкультурных исследований**

Из современных наиболее видных представителей этнопсихологии за рубежом необходимо отметить: в США — Г.С. Триандис, Р.В. Брислин, В.Б. Гандикунст, У. Ким, Ф.Л. Ксу, В.В. Ламберт, В.Д. Лоннер, Р. Мунро; в Канаде — Дж. Берри, А. Кукла; в Великобритании — С. Бокнер, Д. Пибоди, Г. Ягода; в Швейцарии — П. Дазен; во Франции — О. Клайнберг; в Нидерландах — Г. Хофстеде; в Израиле — Е. Амир; в Гонконге — М. Бонд.

В отечественной этнической психологии наступивший после продолжительного затишья бум этнографических исследований показал, что развитие этнопсихологии происходит по типу «теорий среднего ранга». Используются достижения американской кросс-культурной психологии

и наиболее известные отечественные концепции: теории этногенеза Ю.В. Бромлея, историко-психологическая концепция Б.Ф. Поршнева, биолого-географическая концепция этноса и этногенеза Л.Н.Гумилева.

В настоящее время этнопсихология переживает в нашей стране второе рождение. В последние годы в культурах народов России произошли тектонические сдвиги, в результате которых наносные пласты исчезли в одночасье, а глубинные и пренебрегаемые выходили на первое место. Как гласит Евангелие от Марка (12 — 10): *«Камень, который отвергли строители, тот самый сделался главою угла»*. Идеология ушла. Материализм оказался бессильным объяснить этнические процессы.

Больше всего изучаются трансформации этнической идентичности, динамика межэтнических отношений, проблемы этнических меньшинств, миграций, аккультурации. Выделился круг наиболее заметных исследователей. В области этнографии и этносоциологии это Ю.В. Аругюнян, Ю.В. Бромлей, М.Н. Губогло, Л.М. Дробижина, И.С. Кон, Б.Ф. Поршнев, Г.В. Старовойтова, А.А. Сусоколов; в области психологии — Г.М. Андреева, В.М. Бызова, Б.А. Душков, Г.У. Кцоева-Солдатова, Н.М. Лебедева, В.П. Левкович, А.А. Леонтьев, А.Б. Мулдашева, Л.И. Науменко, В.Ф. Петренко, Е.Н. Резников, Т.Г. Стефаненко, А.В. Сухарев, П.Н. Шихирев, Е.И. Шлягина.

К числу наименее исследованных проблем в этнической психологии являются природа, сущность и функции этнопсихологических явлений. Наиболее фундаментальной проблемой этнической психологии является структура этнопсихологических характеристик народа. Е.Н. Резников рассматривает этнопсихологические характеристики как иерархически организованную многомерную систему, включающую несколько уровней: *ценностные ориентации, отношения к различным явлениям окружающей действительности, своеобразии проявлений познавательной, эмоциональной и волевой сфер психики и темперамента*.

Перспективным направлением прикладных исследо-

ваний является использование этнопсихологических характеристик в различных видах профессиональной деятельности (педагогика, медицина, бизнес). Из них нами рассматривается межкультурная психология бизнеса.

Е.Н.Резников отмечал: «Почти отсутствуют исследования, связанные с прогнозированием поведения этнических групп и отдельных представителей этноса, а такие работы, на мой взгляд, жизненно необходимы». Далее попытаемся устранить этот недостаток.

### **Вопросы для практических занятий**

1. С чем связано возникновение интереса к психологии межкультурных различий?
2. Когда психология межкультурных различий оформилась как самостоятельная наука?
3. Чем отличаются теории «базовой структуры личности» А. Кардинера, Р. Линтона и «модальной личности» А. Инкелеса, Д. Левинсона, Х. Дьюкера, Н. Фрайда?
4. Назовите наиболее известных отечественных и зарубежных исследователей в области психологии межкультурных различий.

### **Литература**

- Андреева Г.М.* Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1997.
- Арутюнян Ю.В., Дробижева Л.М., Сукоколов А.А.* Этносоциология. М.: Аспект-Пресс, 1999.
- Бромлей Ю.В.* Современные проблемы этнографии. М.: Наука, 1983.
- Бромлей Ю.В., Подольный Р.Г.* Человечество — это народы. М.: Мысль, 1990.
- Вундт В.* Введение в психологию. М.: Космос, 1912.
- Губогло М.Н.* Переломные годы. М.: ИЭА РАН, 1993.
- Гумилев Л.Н.* Этносфера. История людей и история природы. М.: Экспрос, 1993.
- Гумилев Л.Н.* Этногенез и биосфера Земли. М.: Ди-Карт Мишель и Ко, 1994.
- Дробижева Л.М.* Национальное самосознание: база формирования и социально-культурные стимулы развития // Советская этнография. 1981. № 5. С. 3—16.

- Дробижева Л.М., Сусоколов А.А.* Межэтнические отношения и этнокультурные процессы (по материалам этносоциологических исследований в СССР) // Советская этнография. 1981. № 3 С. 11—22.
- Душков Б.А.* Актуальные проблемы этнической психологии // ПЖ. 1981. Т. 2. № 5. С. 47.
- Душков Б.А.* География и психология. Подход к проблемам. М.: Мысль, 1987..
- Лебедева Н.М.* Психологическая природа этнической интолерантности // Сб. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе. М.: Институт психологии РАН, 1996. С. 131—135.
- Лебедева Н.М.* Русская диаспора: диалог цивилизаций и кризис социальной идентичности // Психологический журнал. 1996. Т. 17. № 4. С. 32—36.
- Лебедева Н.М.* Социально-психологические закономерности аккультурации этнических групп // Этническая психология и общество: Материалы I конференции секции этнической психологии при Российском Психологическом Обществе. М.: Старый сад, 1997. С. 271—289.
- Лебедева Н.М.* Введение в этническую и кросскультурную психологию. М.: Старый сад, 1998.
- Лебедева Н.М.* Введение в этническую и кросскультурную психологию. М.: Ключ, 1999.
- Лебон Г.* Эволюция цивилизации. СПб.: Изд-во Петров и сын, 1895.
- Лебон Г.* Психология народов и масс. СПб.: Светоч, 1896.
- Левкович В.П., Андрущак И.Б.* Эгоцентризм как социально-психологический феномен // Сб. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе. М.: Институт психологии РАН, 1996. С. 137—143.
- Материалы VI Европейской конференции по психологии развития // ПЖ. 1994. Т. 15. № 2. С. 180.
- Мулдашева А.Б.* Особенности изменения Я-концепции в казахской культуре // Этническая психология и общество: Материалы I конференции секции этнической психологии при Российском Психологическом Обществе. М.: Старый сад, 1997. С. 360—361.
- Петренко В.Ф.* Психосемантика сознания. М.: Изд-во МГУ, 1988. 207 с.
- Петренко В.Ф., Митина О.В.* Психосемантический анализ качества жизни россиян (период 1917—1995 г.) // ПЖ. 1995. Т. 16. № 6. С. 17—32.
- Петренко В.Ф.* Введение в экспериментальную психосемантику: исследование форм репрезентации в обыденном сознании. М.: Изд-во МГУ, 1983.
- Резников Е.Н.* Этническая психология: Программа и методические материалы для подготовки психологов. М.: Институт психологии РАН, 1997.
- Резников Е.Н.* Задачи этнической психологии // Этническая психология и общество: Материалы I конференции секции этнической психологии при Российском Психологическом Обществе. М.: Старый сад, 1997. С. 26—29.
- Резников Е.Н.* Условия, сформировавшие национально-психологические особенности русского // Российское сознание: психология, культу-

- ра, политика: Материалы II международной конференции по исторической психологии российского сознания «Провинциальная ментальность России в прошлом и будущем» (4—6 июля 1997 г., Самара). Самара: Изд-во СамГУ, 1997. С. 122—125.
- Резников Е.Н., Фляжникова Н.В.* Некоторые тенденции в изменении психологии русского народа // Российское сознание: психология, культура, политика: Материалы II международной конференции по исторической психологии российского сознания «Провинциальная ментальность России в прошлом и будущем» (4—6 июля 1997 г., Самара). Самара: Изд-во СамГУ, 1997. С. 250—251.
- Рисмен Д.* Некоторые типы характера и общество // Социс. 1993. № 3. С. 121—129.
- Солдатова Г.У.* Психология межэтнической напряженности. М.: Смысл, 1998.
- Старовойтова Г.В.* Некоторые методологические вопросы определения предметной области этнопсихологии // Социальная психология и общественная практика. М.: Наука, 1985. С. 127—137.
- Стефаненко Т.Г.* и др. Методы этнокультурных исследований: Спецпрактикум по социальной психологии. М.: Изд-во МГУ, 1993.
- Стефаненко Т.Г. и др.* Адаптация к новой культурной среде и пути ее оптимизации // Введение в практическую социальную психологию: Учебное пособие для высших учебных заведений / Под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. 2-е испр. изд. М.: Смысл, 1996. С. 167—184.
- Стефаненко Т.Г.* Этнопсихология. Вып. I—III. М.: Российское психологическое общество, 1998.
- Сусоколов А.А.* Структурные факторы самоорганизации этноса // Расы и народы. М.: Наука, 1990. Вып. 20. С. 5—39.
- Сусоколов А.А.* Русский этнос в XX в.: этапы кризиса экстенсивной культуры (гипотезы этноэкологической модели) // Мир России. 1994. Т. 3. № 2. С. 3—53.
- Сухарев А.В.* Этническая функция культуры и психические расстройства // ПЖ. 1996. Т. 12. № 2. С. 129—136.
- Сухарев А.В.* Психологический этнофункциональный подход к психической адаптации человека: Автореф. дис. на соиск. уч. степ. доктора психол. наук. М., 1998.
- Сухарев В.О., Сухарев М.В.* Психология народов и наций. Донецк: Сталкер, 1997.
- Толстой Л.Н.* Война и мир // Собр. соч.: В 22 т. М.: Художественная литература, 1986. Т. 1.
- Фромм Э.* Иметь или быть? М.: Прогресс, 1986.
- Фромм Э.* Бегство от свободы. М.: Прогресс, 1990.
- Шихирев П.Н.* Современная социальная психология в Западной Европе. М.: Наука, 1985.
- Шпет Г.Г.* Введение в этнопсихологию. М.: Красная звезда, 1927. Вып. 1.
- Янжул И.И.* Из психологии народов (Экономическое значение времени и пространства). Одесса: Г. Бейленсон и И. Юровский, 1895.

- Berry J. W., Poortinga Y.H., Segall M.N., Dasen P.R.* Cross-cultural Psychology: Research and Applications. N.Y.: Cambridge University Press, 1992.
- Brislin R.W., Cushner K., Cherrie C., Yong M.* Intercultural Interactions: A Practical Guide. Beverly Hills, CA: Sage, 1986.
- Brislin R.W.* A Cultural General Assimilator. Preparation for Various Types of Sojourns // International Journal of Intercultural Relations. 1986. Vol. 10. P. 215—234.
- Duijker H.C.J., Frejda N.H.* National Character and National Stereotypes // A Trend Report Prep. for the Intern. Union of Scientific Psychology. Amsterdam, North-Holland publ. Co., 1960. XI.
- Gudykunst W.B. & Nishida T.* Theoretical Perspectives for Studying Intercultural Communications // M.K. Asante, W.B. Gudykunst (Eds.). Handbook of international and intercultural communication (pp. 17—46). Newbury Park, CA: Sage, 1989.
- Gudykunst W. et al.* Culture and interpersonal communication. SAGE publ. Beverly Hills, 1998.
- Hofstede G.* Cultural Differences in Teaching and Learning // International Journal of Intercultural Relations. 1986. № 10. P. 301—320.
- Hofstede G.* Culture,s Consequences: Internatuional Differences in Work-related Values // Newbury Park etc. Sage: 1991.
- Hofstede G.* Cultural Constrants in Management Theories // California Management Review. Spring. 1996. P. 124—141.
- Hofstede G.* Cultures an Organizations (Software of the Mind). N.Y.: Harper Collins Publishers, 1994.
- Hume D.* Treatise of human Nature. Harmondsworth: Penguin Books, 1987.
- Triandis H.C.* Culture and Social Behavior. L.: McGraw-Hill, Inc., 1994.

## Лекция 3

**Методы исследования межкультурных различий**

Как я уже говорил, эффективным методом изучения этнокультурных различий является межкультурный анализ. Культуру лучше узнавать из другой культуры.

*И. Эренбург писал: «В Китае я впервые задумался об условностях, обычаях, нравах, правилах поведения. Почему европейцев изумляют нравы Азии? Европейцы, здороваясь, протягивают руку, и китаец, японец или индеец вынужден пожать конечность чужого человека. Если бы приезжий совал парижанам или москвичам босую ногу, вряд ли бы это вызвало восторг».*

Методические приемы изучения межкультурных различий стали разрабатываться в начале XX в. Наиболее известны кросс-культурные исследования интеллекта — матричный тест **Равена** и «культурно-свободный» тест интеллекта **Р.Кеттелла**.

Одним из направлений исследования интеллекта является тестирование межкультурных различий. Интерес к этой проблеме возник в начале XX века. Он был вызван большим притоком эмигрантов, прибывших в США на рубеже двух столетий. Культурно-свободные тесты интеллекта требовались для отбора и распределения персонала, несмотря на принадлежность людей к разным социокультурным группам, для максимального использования человеческих ресурсов в развивающихся странах. Поскольку сложно разделить действие на интеллект факторов наследственности и среды, от термина «культурно-свободный тест интеллекта» перешли к определению «общий для всех культур». Концепция интеллекта **Р.Кеттелла** включает два фактора:  $g_1$  — «свободный» и  $g_2$  — «связанный» интеллект. Данный тест на основе перцептивных заданий измеряет первый фактор.

Позже стали сходитьсь во мнении, что надежда отыскать методический абсолют, стоящий «выше» любой культуры, утопична и заранее обречена на неуспех.

Сейчас поиски методических приемов сводятся к задаче формирования универсальной межкультурной методической основы (Триандис). Универсальность модели определяется

- логикой прогресса общечеловеческой культуры
- развитием современных технологий и СМИ.

Это унифицирует человеческое поведение и расширяет зоны, менее зависящие от этнокультурной принадлежности.

Поэтому в американской кросс-культурной психологии методы делятся на две группы:

- 1) культурно-специфические
- 2) универсальные (общечеловеческие).

В отечественной науке В.А.Баграмов ввел важное методологическое требование к научному изучению национального характера — *соотношение национального с общечеловеческим*. Он указывал, что главная ошибка заключается в противопоставлении национального и общечеловеческого. Специфические черты следует искать в неповторимом сочетании общих для человека психических свойств, а не в наличии исключительных черт.

Основой для межкультурных исследований обычно служит информационный банк данных. Примером может служить «Ареальная картотека человеческих отношений» («Human Relations Area Files»), созданная в США Дж. Мердоком в 1937 г. К настоящему времени в картотеке сосредоточено огромное количество сведений по 900 культурам Земли. Содержание разбито на 100 категорий — язык, пища, технология, искусство, труд, семья, социализация и др. Треть всех данных — психологические. Пользуясь картотекой, за короткое время можно получить сведения по определенной теме из всего объема этнографических исследований.

По всем регионам России накоплен огромный банк этнографических данных, однако они разрозненны и трудно сопоставимы. Развитие отечественной этнопсихологии на данном этапе носит экстенсивный характер — расширяется диапазон эмпирических исследований. Это соответствует логике развития научного знания — сначала накопление фактов, затем их обобщение и интерпретация. Однако в этнопсихологии мы отнюдь не первопроходцы. Можно долго изобретать свой велосипед, если не использовать богатый мировой опыт и не учиться на его ошибках. Поэтому наша работа находится на 2-м этапе развития — аналитическом. ***В ней предпринят социально-психологический анализ этнокультурных различий.***

Мы, как и любой этнопсихолог, разрабатывая программу эмпирического исследования, столкнулись с необходимостью модифицировать известные психологические методики или изобрести оригинальный исследовательский инструментарий. При этом распространена ошибка: созданный для решения конкретной задачи инструментарий поспешно используется, хотя его проверка на валидность и надежность, кроме пилотажного исследования, требует дополнительных усилий. ***Поэтому мы использовали такие известные и хорошо зарекомендовавшие себя во всем мире тесты, как MMPI, CPI, Cattell.*** Эмпирический материал, полученный в разных культурах посредством одной и той же методики, культурно-адаптированной на базе единых принципов, — надежная основа для межкультурного сравнения и сопоставления.

Культурную адаптацию можно представить как ряд приемов этнокультурной «центрации». Например, адаптация вербальных методик в первую очередь предполагает решение вопроса их лингвистического перевода. За рубежом для этого используется прием обратного перевода — методика переводится с языка оригинала и обратно. Перевод должен осуществляться не механически, а в соответствии с содержательно-смысловой и культурной основой.

Приведу анекдотический случай. Компьютеру была предложена английская фраза «*Out of sight, out of mind*» («С глаз долой — из сердца вон») для перевода на китайский язык и обратно на английский. Полученная окончательная фраза «*Invisible idiot*» («невидимый идиот») представляла собой буквальный перевод, так как первая часть английской поговорки может быть переведена как «исчезнувший из виду», а вторая — как «лишенный разума».

Г.У.Солдатова-Кцюева приводит такие психологические методы исследования межкультурных различий: личностные и ситуационные тесты, проективные методики, опрос, анкетирование, интервью, социометрия, шкальные измерительные методики.

Н.С.Д. Duijker, N.H. Frejda выделяют следующие методы изучения национального характера: *наблюдение* (включенное наблюдение, синтез наблюдений разных наблюдателей, систематическое наблюдение); *опрос*; *анкеты* (письменные, интервью по заданной программе); *тесты* (например, рисунок на заданную тему); *статистика населения* (психиатрическая и демографическая); *проективные методики* (тесты Роршаха, Люшера).

Теперь конкретно о тех методах, которые использовались в наших исследованиях.

Забегим немного вперед и укажем, что нами проводилось четыре эмпирических межкультурных исследования:

- 1) *Особенностей социокультурной составляющей интеллекта в России и США;*
- 2) *Особенностей принятия решения в России и Германии;*
- 3) *Невербальной коммуникации русских и немцев;*
- 4) *Особенностей психологии торговли в России и Германии.*

Мы рассмотрим их подробно в последующих лекциях, сейчас же я хотел остановиться на методах, которые использовались в наших межкультурных исследованиях.

Для изучения особенностей *социокультурной составляющей интеллекта* использовались как стандартные психо-

логические методы, широко распространенные во всем мире, так и разработанные автором и его коллегами методы и устройства.

1. Шкала интеллекта опросника Р.Кеттелла — фактор В.
2. 92-я дополнительная шкала теста ММРІ — «Интеллект, умственная продуктивность».

К.А. Абульханова-Славская установила, что в российском менталитете преобладают интуитивные, моральные компоненты; а в Западном — рациональные, формальные. Для выявления структуры интеллекта использовался тест структуры интеллекта Амтхауэра.

Одной из главных *задач* было *исследование распределения интеллектуального потенциала в различных социально-демографических слоях российского общества*. Для определения социоэкономического статуса испытуемых был разработан специальный социально-психологический инструментарий в форме анкеты.

Для изучения креативности («творческой») была разработана специальная методика измерения флюэнтности («ментальной скорости» по Айзенку), позволяющая измерять словесную, идеационную, ассоциативную и экспрессивную флюэнтность.

Для изучения *этнокультурных особенностей регулятивного стиля* применялся специально разработанный опросник, состоящий из 13 ситуаций, требующих принятия решения.

Для изучения межкультурных различий невербальной коммуникации русских и немцев нами использовались следующие методы: *наблюдение, интервью, анкетирование, кросскультурный социально-психологический видеотренинг*.

С целью предварительной ориентировки в проблеме и сбора фактов для последующего исследования *межкультурных различий невербальной коммуникации* русских и немцев нами совместно с профессором Р.С.Бауром из Университета г. Эссена разработан *план наблюдения*. Наблюдение осуществлялось преподавателями, аспиранта-

ми и студентами кафедры немецкого языка Саратовского государственного педагогического института (СГПИ) в 1994 — 1996 гг. во время стажировок в Германии на кафедре немецкого языка как второго иностранного в университете г. Эссена, а также городах Кельн, Бремен, Ганновер и др. Наблюдатели фиксировали, что им показалось необычным, привлекло внимание и удивило в Германии, что отличается от происходящего в России. Мы организовали наблюдение в Саратове, поскольку это провинциальный город с типичной русской культурой. В столичных городах Москве или Санкт-Петербурге наблюдение не проводилось, поскольку там нормы поведения ближе к западной цивилизации).

Наблюдение осуществлялось по следующим 8 параметрам:

1. Личность (имена, образование, внешность, семья, свободное время).
2. Жилье (величина помещения, обстановка, цены).
3. Пространство и время (отношение к пространственно-временным особенностям).
4. Работа (условия и время работы, заработок, социальное обеспечение).
5. Повседневная жизнь (привычки, распорядок дня, магазины, транспорт, почта, телефон).
6. Еда и питье (заведения, рестораны, кафе, блюда, выпивка, курение).
7. Уход за телом и здоровье.
8. Окружающая среда и ее защита (дом и окружение дома, растения, животный мир, домашние животные, погода, климат, ландшафт).

Ситуации, описанные наблюдателями, комментировались группой из 5 русских и 2 немецких экспертов. В работе экспертов использовались английский, немецкий и русский языки в равной степени. Методом экспертных оценок по результатам наблюдения отобраны 7 типов ситуаций, имеющих наибольшее практическое значение: 1)

за столом, 2) в гостях, 3) знакомство, 4) в быту, 5) в транспорте, 6) в университете, 7) в отношениях с детьми.

Нами была разработана *таблица* «*Какие невербальные средства общения различаются у немецкого и русского народов*». Таблица построена по типу «шахматки». В ней предлагалось описать в вышеописанных восьми типах ситуаций особенности невербальных средств общения — *поз, жестов, мимики, тембра голоса, контакта глаз, манипулятивной активности, искусственных и естественных запахов тела, а также традиций, ритуальных форм поведения, обычаев, привычек, культуры поведения за столом, уклада жизни*.

Таблица использовалась как основа для специально разработанных *интервью с применением аудио- и видеозаписи*, которые мы проводили со студентами и преподавателями СГПИ, побывавшими в Германии. Результаты интервью обрабатывались методом экспертных оценок. Ответы интервьюируемых классифицировались, и затем подсчитывалось количество ответов каждого класса.

Нами были разработаны *анкеты*: «*Поведение в гостях, за столом*» и два варианта *анкеты* «*Приветствие — прощание*» для мужчин и для женщин.

В опросе участвовали студенты, врачи, военнослужащие, научные работники, учителя города Саратова в возрасте от 17 до 37 лет — всего 56 человек.

Особое место среди методов исследования занимал *кросскультурный социально-психологический видеотренинг* «*Особенности невербальных средств общения русских и немцев*». Методы активного развивающего обучения (упражнения, лекции, чтения, дискуссии), используемые в тренинге, хорошо подходят для формирования навыков невербального общения и развития способностей эффективно взаимодействовать с представителями другой культуры. В тренинге участвовали лица, осуществляющие межкультурные контакты между Россией и Германией, студенты и преподаватели по специальности немецкий и русский языки как вторые иностранные, а также полити-

ческие деятели, дипломаты, руководители, менеджеры, бизнесмены, ученые — всего 60 человек. Саратов, где проводился тренинг, — столица большой области, где сильны традиции немецкой культуры.

Методологические и методические основы кросскультурного тренинга разработаны американскими авторами. В Германии также разрабатываются проекты, связанные с невербальным общением и кросскультурными тренингами, однако в их рамках различия невербального поведения русских и немцев до сих пор не исследовались. Этим и объясняется наш интерес к изучению данного вопроса.

С другой стороны, в России тренинги использовались в основном для совершенствования коммуникативных навыков людей, чья профессиональная деятельность связана с общением: руководителей, учителей, продавцов. Межкультурные тренинги применялись органами безопасности в узкоспециальных целях.

Поэтому нам казалось важным расширение сферы использования кросскультурного тренинга и в качестве инструмента исследования, и как метода активного развивающего обучения.

Программа тренинга включала: краткое сообщение о невербальных особенностях поведения, дискуссии, упражнения, *role playing* (проигрывание ролей), *case study* (исследование ситуаций).

Для изучения *межкультурных особенностей психологии торговли* использовались следующие методы:

1. *Включенное структурированное наблюдение* за торговыми работниками с целью выявления профессионально важных качеств и подбора соответствующих психологических методик для их определения.
2. Для определения **мотивов** выбора профессии применялся специально сконструированный *опросник*.
3. *Метод экспертных оценок (групповой оценки личности — ГОЛ)* применялся для составления делового портрета при проведении аттестации кадров в Саратовском управлении торговли.

4. Для определения психологических характеристик торговых работников применялись стандартные психологические тесты — *16-факторный опросник Кеттелла, тест для определения способов выхода из конфликтных ситуаций Розенцвейга, опросник определения интра— экстраверсии Айзенка, методика определения преобладающего типа отношений к людям Лири и Коффи.*
5. *Социально-психологический видеотренинг* по специально разработанной программе применялся для коррекции советского менталитета торговых работников на рыночный, обучения их профессиональному общению и навыкам выхода из конфликтных ситуаций.

### Вопросы для практических занятий

1. Что такое межкультурный анализ?
2. В чем отличие «культурно-свободного» и «общего для всех культур» интеллекта?
3. Какие методы психологии межкультурных различий совпадают с методами общей психологии?
4. Какие из перечисленных в лекции методов являются специфическими для психологии межкультурных различий?

### Литература

- Абульханова-Славская К.А.* Стратегия жизни. М.: Мысль, 1991.
- Азаров В.Н.* Анкетная методика измерения импульсивности // Новые исследования в психологии. 1983. Т. 29. № 2. С. 15—19.
- Айзенк Г. Дж.* Узнай свой собственный коэффициент интеллекта. М.: Ай Кью, 1993.
- Анастаси А.* Психологическое тестирование. Кн. 1. М.: Педагогика, 1982.
- Баграмов Э.А.* К вопросу о научном содержании понятия «национальный характер»: Доклад на IV международном конгрессе антропологических и этнографических наук. (Чикаго, сент. 1973). М.: Наука, 1973.

- Денисов А.Ф., Дорофеев Е.Д. Культурно-свободный тест интеллекта Р. Кеттелла: (Руководство по использованию). СПб.: Иматон, 1994.
- Дружинин В.Н. Судьба интеллекта в России // Психологическое обозрение. 1995. № 1. С. 34—36.
- Дружинин В.Н. Психология общих способностей. М.: Латерна Вита, 1995.
- Дружинин В.Н., Кочетков В.В. Измерение стиля принятия решения // Мышление и общение: активное взаимодействие. Ярославль: Изд-во ЯрГУ, 1988. С. 66—71.
- Елисеев О.П. Конструктивная типология и психодиагностика личности. Псков: Изд. Псков. обл. ин-та усовершенствования учителей, 1994.
- Ерасов Б.С. (сост.) Сравнительное изучение цивилизаций: Хрестоматия. М.: Аспект-Пресс, 1998.
- Забродин Ю.М., Козача В.В., Кочетков В.В., Силантьев В.В. Устройство для определения степени внушаемости человека. Авторское свидетельство № 1258381 от 22.05.1986.
- Забродин Ю.М., Кочетков В.В., Пахомов А.П. Стилиевые особенности принятия решения // Измерение психических характеристик человека-оператора: Сб. науч. тр. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1986. С. 25—33.
- Закс Л. Статистическое оценивание. М.: Статистика, 1976.
- Ковалев А.Г. Некоторые аспекты исследований невербальной коммуникации человека. Проблемы психологии общения и взаимопонимания. Краснодар: Изд-во Краснодарского гос. пед. ин-та, 1979. С. 15—24.
- Кочетков В.В. Кросскультурное исследование невербальной коммуникации русских и немцев // Психологическое обозрение. 1997. № 1(4). С. 15—20.
- Кульбак С. Теория информации и статистика. М.: Наука, 1967.
- Наумов А. Хофстидово измерение России (влияние национальной культуры на управление бизнесом) // Менеджмент. 1996. № 3. С. 70—104.
- Николаева О.П. Исследования этнокультурных различий морально-правовых суждений // ПЖ. 1995. № 4. С. 79—88.
- Приключения IQ в России // Знание — сила. 1996. № 9. С. 46—48.
- Солдатова Г.У. Психология межэтнической напряженности. М.: Смысл, 1998.
- Стефаненко Т.Г. и др. Методы этнокультурных исследований: Спецпрактикум по социальной психологии. М.: Изд-во МГУ, 1993.
- Brislin R.W. A Cultural General Assimilator. Preparation for Various Types of Sojourns // International Journal of Intercultural Relations. 1986. Vol. 10. P. 215—234.
- Butler E., Pirie M. Nest Your IQ: A New Intelligence Testing Programm Validated Against Members of Mensa. L.; Sydney: Panbooks, 1983.
- Cattell R.B. On Measurement of Preservation // British Journal of Educational Psychology. L., 1935. Vol. 15. P. 76—92.
- Cole M., Gay J. Culture and Memory // American Anthropologist. 1972. Vol. 74 (5). P. 1066—1084.
- Cole M., Means B. Comparative Studies of How People Think: An Introduction. Cambridge (Mass.) London: Harvard university Press, 1981.

- Dalstrom W.G., Welsh G.S.* An MMPI Handbook. A Guide to use in Clinical Practice and Research. Minneapolis: Willey, 1960.
- Davey W.G.* (Ed.). Intercultural Theory and Practice: A Case Method Approach. Washington, DC: SIETAR, 1981.
- Duijker H.C.J., Frejda N.H.* National Character and National Stereotypes // A Trend Report Prep. for the Intern. Union of Scientific Psychology. Amsterdam, North-Holland publ. Co., 1960. XI.
- Gillespie A.* Using Bafa-Bafa // D.S. Hoopes & P. Ventura (Eds.) Intercultural Sourcebook: Cross-cultural Training Methodologies. Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR), 1979. P. 33—34.
- Holmes H. & Guild S.* Role-plays: Situational Exercises // D.S. Hoopes & P. Ventura (Eds.) Intercultural Sourcebook: Cross-cultural Training Methodologies. Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR), 1979. P. 11—19.
- Ingram L.A.* Self-assessment Instruments in Cross-cultural Learning // D.S. Hoopes & P. Ventura (Eds.) Intercultural Sourcebook: Cross-cultural Training Methodologies. Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR), 1979. P. 103—107.
- Shirts G.* BAFA BAFA. A Simulation Game. Chicago, Illinois: Intercultural Press, 1979.
- Triandis H.C.* Cultural Training, Cognitive Complexity and Interpersonal Attitudes // Cross-cultural Perspectives on Learning. N.Y., 1975. P. 241—256.
- Triandis H.C.* Culture and Social Behavior. L.: Methuen, 1969.

## Культура как психологический феномен

### 1. Определение культуры

Слово «culture» латинского происхождения и первоначально имело смысл возделывания, облагораживания земли. Говоря о культуре, мы имеем в виду те явления, свойства, элементы человеческой жизни, которые отличают человека от природы.

**Культура** — *характерный образ мыслей и действий, способ духовного освоения действительности на основе выявления ценностей, воплощаемых в образцах деятельности, передаваемых от поколения к поколению в процессе социализации.* Культура не наследуется генетически, это возделанное, сотворенное самим человеком. В социологическом понимании культура, и в первую очередь ее ядро — **ценности**, — это скрепы, объединяющие людей в единую целостность — общество. Поэтому культура — важнейшая субстанция человеческой жизни, проникающая повсюду и проявляющаяся в самых разнообразных формах.

### 2. Признаки и элементы культуры

Основными признаками культуры являются:

**1. Самодостаточность.** Культура не зависит от отдельных индивидов. Она имеет собственную жизнь на групповом уровне. Отдельные индивиды приходят и уходят, а культуры остаются. Не существует отдельного индивида, который усвоил бы всю культуру, к которой он принадлежит. Ни один человек не в состоянии знать все законы, политические институты и экономические структуры культуры, к которой он принадлежит.

**2. Целостность культуры.** В каждой культуре одни элементы уравновешены другими. Например, *обычай кровной мести встречается у народов, для которых характерен определенный темперамент, возбудимость, а обязательной нормой*

поведения является готовность постоять за свою честь, гордость, независимость. Эти особенности приводят к резкому повышению вероятности убийства, в том числе по незначительным причинам. Надо учесть невысокий уровень раскрываемости преступлений, элементы халатности, коррупцию, непрофессионализм органов правопорядка, прокуратуры, суда. В результате обнаруживается, что обычай кровной мести является сильным элементом сдерживания от тяжких преступлений, прежде всего убийств. Вероятность неминуемого возмездия настолько велика, что число убийств не растет.

3. **Внутренние и внешние проявления культуры.** Внешние феномены культуры открыты и доступны наблюдению: повседневные обычаи и модели поведения. Внутренние феномены не наблюдаемы извне и часто не осознаются самим индивидом. К ним относятся: грамматика; правила общения, регулирующие взаимодействие; нормы поведения; мифы и ритуалы. В 1967 г. лингвист Пайк назвал словом *эмик* культурно-специфические элементы (от слова «фонемика» — звуки, характерные для одного определенного языка), а словом *этик* — универсальные элементы культуры (от слова «фонетика» — звуки, которые имеются во всех языках).

Во всех культурах встречаются такие универсальные культурные элементы, как приветствия, гостеприимство, хождение в гости, юмор и шутки. Формы же проявления этих культурных элементов могут быть абсолютно разными. Например, приветствия: это может быть трение носами, падание ниц, крики и другие формы, непривычные для европейца.

4. Понятие «культура» отражает прежде всего явления, возникающие в обществе и **не встречающиеся в природе**: изготовление орудий труда и спортивные состязания, политика и ее элементы (государство, партии), правила вежливости и этикет, обычай дарить подарки, язык, религия, наука, искусство, одежда, транспорт, колесо, юмор, украшения.

5. Свойства людей, **не регулирующиеся** биологическими

инстинктами. Например, чувство голода — биологическое. Культура же проявится в том, как будет убран стол, в красоте и удобстве посуды, сядет ли человек за стол или будет есть на ковре. В Африке громкое чавканье и рыгание считается культурным и означает, что еда вкусная. У арабов вежливым считается несколько раз отказаться от угощения, сопровождая это восклицанием «Клянусь Аллахом!»

6. **Контроль** за поведением — важнейший признак культуры. В разных культурах формы такого контроля специфичны.

7. **Менталитет: культура и сознание.** Надинстинктивное поведение человека становится возможным благодаря сознанию. Любой культурный элемент связан со знаниями, навыками, ценностями, предпочтениями, традициями — другими словами — менталитетом.

8. **Культура и деятельность: образцы поведения.** Представители разных народов по-разному действуют в аналогичных ситуациях. Прежде всего речь идет об устойчивых, повторяющихся образцах деятельности. Культура воплощается в различных продуктах деятельности: *вещно-предметных* (автомобили, здания) и *символически-знаковых* (литература, картины).

Основными элементами культуры являются:

1. **Язык.** Первоосновой любой культуры является понятийно-логический аппарат. Люди осмысливают мир по-своему. У малых народов Севера, живущих сбором ягод, каждая стадия зрелости клюквы имеет особое название. У народов, живущих рыбной ловлей, имеются многочисленные названия рыб в зависимости от их упитанности, возраста. У одних народов слово «кто» относится только к человеку, а все остальное — «что». У других «кто» относится и к животному миру.

2. **Знания, убеждения.** В убеждениях содержится то, чем люди руководствуются в повседневной деятельности.

3. **Ценности.** Убеждения выступают в разнообразных конкретных формах. Среди них выделяются ценности, социальные установки, нормы поведения и мотивы поступков.

Ценности — определяющий элемент культуры, ее ядро. Что является добром, а что злом? Что полезно, а что вредно? При ответе на подобные «вечные» вопросы человек должен руководствоваться определенными *критериями*. Они и называются ценностями. Ценности каждой культуры представляют собой *систему*. Система ценностей, присущих данной культуре, называется *менталитетом*.

В рамках одного общества ценности едины. Но и в рамках одной культуры возможны противоречия и даже конфликты между ценностями. Например, художественные ценности при строительстве дома часто вступают в конфликт с экономической целесообразностью; политическая ценность стабильности — с экономическими ценностями конкуренции. Различаются ценности социальных слоев, классов, групп общества. Есть социокультурные различия между поколениями, контр- и субкультуры.

**4. Идеология.** Ценности существуют в двух видах: 1) в виде строгой, логически обоснованной доктрины — это идеология. 2) в виде стихийно сложившихся представлений и мнений — это обычаи, традиции, ритуалы. Идеология имеет три слоя: 1) общечеловеческие гуманистические ценности, 2) национальные ценности, 3) социально-групповые, классовые, партийные ценности.

Сопротивление культуры внутренне чуждым ей элементам проявляется в двух основных формах.

1) Наполнение заимствованных извне форм традиционным для данной социокультурной среды содержанием. Примером могут быть отвратительные чудовища-симбиозы — заимствованные формы политической организации общества, наполненные традиционным содержанием родоплеменных отношений. В результате институт президентства воспринимается как институт вождя — предводителя, обладающего непререкаемым пожизненным авторитетом. Политические партии строятся по принципу землячества, кланов, являясь родоплеменными организациями. Парламент — по сути совет вождей и аксакалов племен и народов. Таким образом, культура

продолжает жить и воспроизводить традиционные политические институты, но в причудливых заимствованных формах.

3) Активное сопротивление культуры как проявление социального иммунитета. Безболезненно обновляя периферийные элементы, культура проявляет сильную реакцию отторжения, когда пытаются изменить ее ядро (ценности). Для защиты используется весь арсенал санкций вплоть до остракизма и изоляции.

### 3. Примеры межкультурных различий

*В январе 1991 г. министр иностранных дел Ирака Азиз и госсекретарь США Бейкер встретились в Женеве, чтобы сделать последнюю попытку прийти к компромиссу и избежать военного столкновения. Рядом с Азизом на переговорах сидел брат президента Ирака Саддама Хуссейна. Он должен был звонить в Багдад, чтобы информировать президента о ходе переговоров. Бейкер использовал только вербальный канал коммуникации и сказал очень ясно и точно, что если Ирак не уйдет из Кувейта, США применят военную силу против Ирака. Брат Хуссейна обратил минимум внимания на то, что сказал Бейкер, но максимум — на то, как он это сказал, и доложил в Багдад следующее: «Американцы не станут нападать. Они слабые. Они спокойные, они не сердятся, они только говорят». Шесть дней спустя началась операция «Буря в пустыне». В результате незнания межкультурных различий Ирак потерял около 175 тыс. жителей, потерял 200 млрд. долларов убытка, а значительная часть населения превратилось в беженцев.*

Дело в том, что во многих культурах Среднего и Дальнего Востока люди больше уделяют внимание паралингвистическим средствам общения (жесты, мимика, движения глаз, рукопожатия, уровень голоса) и большую роль играет контекст общения.

Другая культурная особенность — насколько сильным должно быть речевое утверждение, чтобы ему поверили.

В Японии, например, сильное речевое заявление — признак плохих манер, там более принят средний тон высказываний. У арабов, напротив, доверяют лишь сильным высказываниям. Если бы Бейкер хотел произвести впечатление на иракцев, он должен бы сказать что-нибудь типа: «Мы сделаем из вас гамбургеры, если вы не подчинитесь!» Еще он должен был бы выглядеть крайне разгневанным, и для пушшего эффекта было бы неплохо запустить в Азиза чем-нибудь тяжелым. Возможность мирного урегулирования была упущена из-за того, что ни одна сторона не знала достаточно о межкультурных различиях другой. Многие арабские дипломаты, с которыми Бейкер имел дело, достаточно вестернизированы, но брат Саддама Хуссейна — новичок в арабо-американских отношениях.

Этот пример показывает, что в мире, начиненным ядерным оружием, не знать особенности межкультурного взаимодействия — недопустимо.

Главу «Культура» в курсе лекций «Основы социологии» А. Г. Эфендиев начинает с различий в невербальной коммуникации.

*...Индийца удивляет, что жена европейца называет мужа по имени, обращаясь к нему в присутствии его матери и без ее разрешения. Когда японцы рассказывают о печальном событии, они улыбаются, чтобы не огорчить слушателя. Мусульманин будет поражен, увидев алкогольные напитки на христианских поминках за столом. Латиноамериканцы часто находят, что североамериканец, с которым они разговаривают, держится холодно и отчужденно. Такое мнение нередко возникает только потому, что североамериканец не любит, чтобы до него дотрагивались, и отступает назад как раз тогда, когда латиноамериканцы считают, что подошли достаточно близко, чтобы заговорить. Для североамериканцев удобное расстояние при разговоре — 75 см, тогда как для латиноамериканца это слишком далеко.*

#### 4. Психологические измерения культур

Большое влияние на развитие социологии культуры оказала разработка голландским исследователем Гиртом Хофстеде в 1986 г. подходов к культурным измерениям. Г. Хофстеде работал менеджером по персоналу в транснациональной корпорации IBM, которая имела филиалы в 66 странах мира. По долгу службы обследовав служащих из разных культур по более чем 90 параметрам и статистически обработав полученные данные с помощью факторного анализа, он обнаружил, что культуры больше всего различаются по 6 факторам. Их-то он и назвал «культурными измерениями». **Культурное измерение** — это *определенный набор ценностей, установок, верований, норм и моделей поведения, которыми одна культура отличается от другой*. Отнеся культуру к какой-либо шкале, можно спрогнозировать поведение ее членов, подобно тому, как, определив у человека пикническое телосложение (по Кречмеру, Шелдону), мы можем предположить, что он любит покушать, чувственные удовольствия.

1. **Индивидуализм — коллективизм.** Это ставшее классическим измерение наиболее исследовано. Основными ценностями индивидуалистических культур являются: уважение прав человека, высокая ценность человеческой жизни. Индивидуальные цели важнее групповых. Уровень индивидуализма связан с уровнем благосостояния: чем выше уровень жизни, тем больше индивидуализм. К недостаткам индивидуализма относится одиночество, семейные конфликты, разводы, нарциссизм. Свобода приводит к отчуждению, детской преступности, наркотикам, самоубийствам. Моральные авторитеты отсутствуют, и порядок держится на законах.

Основными ценностями коллективистской культуры является взаимовыручка, гостеприимство, щедрость. Поведение человека определяется принадлежностью к группе. В коллективистской культуре групповые цели важнее индивидуальных, ценность отдельной челове-

ческой жизни низкая и всегда приносится в жертву интересам группы.

Культурное измерение «индивидуализм — коллективизм» совпадает с дихотомией «Запад — Восток». По Г. Хофстеде, наиболее индивидуалистические культуры сложились в англоговорящих странах, в первую очередь США и Великобритании. Наиболее коллективистские — страны Азии и Южной Америки: Тайвань, Гонконг, Сингапур, Япония, Перу, Колумбия.

Россия занимает промежуточное положение на шкале «индивидуализм—коллективизм». При контакте с культурами коллективистского типа (Казахстан, Узбекистан, Азербайджан) русские отмечают у себя индивидуалистические черты — сдержанность, холодность, разобщенность, а с культурами индивидуалистического типа (страны Балтии) — черт коллективизма — гостеприимство, общительность, жертвенность. В последнее время уровень индивидуализма в России растет.

**2. Мужественность — женственность.** В мужественных культурах высока ценность материальных вещей, власти и представительства, более сильная мотивация к достижению. В работе представители мужественных культур видят смысл жизни. Склонны много и напряженно работать. Мало помогают другим. К мужественным культурам относятся США, Германия, Япония, кавказские народы.

В «женственных» культурах главными являются духовные ценности: смысл жизни, воспитание, духовное развитие человека. К женственным культурам относятся Нидерланды, Швеция, Югославия и Россия. У Н.А. Бердяева в книге «Судьба России» есть глава «О вечно бабьем в русской душе». В ней он сравнивает Россию с невестой, которая ждет небесного жениха. Но приходит иностранный муж (немец прежде всего) и владеет ею. Женственность России нашла свое отражение в образах «России-матушки», «Родины-матери», русской березке — противоположность немецкому «Fatherland» (земля отцов).

В мужественных культурах более сильная мотивация

к достижению. В работе видят смысл жизни. Интересы организации считают своими собственными. Склонны много и напряженно работать.

Представители мужественных и женственных культур иногда смотрят друг на друга с взаимным пренебрежением: женственная культура недостаточно деятельна, мужественная — недостаточно заботливая. Швеция (женственная культура) помогает бедным больше всех, Япония (мужественная культура) — скупее других.

3. *Дистанция власти.* В культурах с высокой дистанцией власти власть является основной ценностью. Она дает огромные преимущества тому, кто ею обладает. Для достижения успеха в таких культурах требуются услужливость, конформизм, авторитарность. Предпочитается жесткое руководство, существует страх несоглашательства с ним. К культурам с высокой дистанцией власти, наряду с Югославией, Францией, Бельгией, принадлежит и Россия.

Члены культур с низкой дистанцией власти ценят равенство, уважение, знания, способности. Власть не дает особых льгот и привилегий в социальном плане и рассматривается как ординарная составляющая общественной жизни. Это характерно для США и Германии.

4. *Избегание неопределенности.* Представители культур с высоким уровнем избегания неопределенности имеют более высокий уровень тревожности, нетерпимы к двусмысленности, больше беспокоятся о будущем, больше сопротивляются любым изменениям. Высокий уровень присущ странам Латинской Америки, Африки, Ближнего Востока, Греции, Бельгии, Франции, Израилю, Японии, Югославии.

Культуры с низким уровнем избегания неопределенности имеют более низкий уровень стрессов, допускают разногласия в своей среде и характеризуются большей склонностью к риску. Низкий уровень характерен для Дании, Англии, Гонконга.

5. *Простота—сложность.* Чем более сложной является культура, тем более внимательно люди в ней относят-

ся ко времени. Например, на вопрос: «Если у вас назначена встреча с другом, как долго вы намерены ждать его, пока не решите, что он не придет?» в индустриально развитых (сложных) культурах (США, Германия, Япония) давали ответ в минутах, средних по сложности (Греция, Италия) — в часах, наименее сложных (Африка, Латинская Америка) — сутках.

Межкультурные различия могут приводить к непониманию: представители сложных культур могут расценивать длительное опоздание или разговор со многими людьми как неуважение к ним лично.

На Западе время понимается как прямая от прошлого к будущему. На Востоке время рассматривается подобно повторяющимся циклам в природе. Поэтому на Западе принято делать одно дело в единицу времени, разговоры вести последовательно с одним человеком. В Саудовской Аравии допустимо разговаривать одновременно с несколькими людьми.

Чем более сложной является культура, тем более дифференцированы и специфичны в ней социальные роли. В простых культурах социальные роли диффузны, размыты.

Например, в США наши соотечественники шокированы тем, насколько жестко социальная роль определяет поведение и общение. Никто не интересуется внутренним миром: от шофера ждут выполнения водительских функций, от уборщика — уборки. Покупателя не интересует внутренний мир продавца, его религиозные взгляды и принадлежность к политической партии.

В России все по-другому. Не важно, где и кем работает человек, «главное, чтобы человек был хороший». Ученая степень присваивается не за работу, а человеку. В республиках Средней Азии, Ираке религиозная принадлежность определяет социальные роли. В таких культурах трудно разделить человека и его идеи. Поэтому критика идей небезопасна — она может быть воспринята как критика данного человека в целом, что в таких культурах недопустимо. На Востоке (отчасти в России) к вам могут

демонстрировать хорошее отношение, считая в душе полным ничтожеством. Представителям простых культур поведение западных людей представляется грубым и высокомерным.

К сложным культурам относятся США и страны Западной Европы, к простым — культуры Африки, Ближнего Востока, Латинской Америки. Россия относится к средним по сложности культурам.

**6. Открытость — закрытость.** Под закрытостью понимается не просто изоляция от внешней среды. Критерием закрытости культуры является высокий уровень стабильности традиционных моделей поведения и внутригрупповых взаимоотношений, интенсивность социального и человеческого обмена и связей с внешней по отношению к данной культуре средой. В закрытых культурах люди должны вести себя в соответствии с групповыми нормами и нарушение норм строго карается. В открытых культурах наблюдается большая терпимость к отклонению поведения индивидов от общепринятых норм.

В закрытых культурах как компенсация за недопустимость ненормативного поведения чаще встречаются анекдоты, иносказательный жанр, эзопов язык. Напомним, как в советское время были популярны мастера иносказательного и юмористического жанра (Булгаков, Зощенко), а его исполнители были всеобщими любимцами (Райкин, Жванецкий, Задорнов).

Люди в закрытых культурах более тревожны. Для них важны предсказуемость, определенность и безопасность, им важно знать, что другие люди намерены делать. Сильно расстраиваются, если те поступают неожиданно и непредсказуемо. Индивиды из закрытых культур склонны воспринимать людей из открытых культур как недисциплинированных, своевольных и капризных. Наоборот, люди из открытых культур воспринимают их поведение как ригидное, негибкое, бескомпромиссное.

Несладко приходится нашим соотечественникам при попытке адаптации к открытым культурам. Там, чтобы

чего-то добиться, необходимо быть свободным в том числе от ограничивающих норм.

Типичными представителями закрытой культуры являются народы Северного Кавказа, и в частности чеченцы. Чеченцы скорее стремятся приспособить к себе и ближнюю, и дальнюю среду, чем изменятся сами. Чеченцы вынуждены следовать отходническому стилю жизни и подрабатывать за пределами родины, где для них не хватало рабочих мест и жилья. Самая большая диаспора среди северокавказских народов — у чеченцев (до 400 тыс. человек в разных регионах бывшего СССР). Такой образ жизни определил накопление у них опыта частной инициативы и развитие навыков предпринимательства. Чеченцы раньше многих взялись за торговлю, посредничество, коммерцию. Это выразилось в пике могущества чеченского криминального клана в Москве в начале 1990-х годов. Бизнес делался по-своему, в соответствии с традициями чеченской общины.

Россия относится к открытым культурам. Это выражается, в частности, в готовности русских ассимилировать инокультурные влияния. Во времена географического расширения России присоединение новых земель никогда не носило характера геноцида, как это было характерно, например, для политики колонизации западных стран. Наоборот, русские ассимилировали культуру коренных жителей и сливались с ними путем смешанных браков. Именно поэтому после развала СССР русскоязычное население некогда «братских» республик оказалось в положении маргиналов: в России их считали «чужими» на том основании, что они усвоили чужую культуру, а в республиках также считали чужими по этническим соображениям.

Позже Г. Хофстеде умозрительно ввел еще одно культурное измерение — патернализм. Отметим также, что в его исследованиях не была учтена специфика России. В нашей книге «Социология межкультурных различий» предпринята попытка объяснить особенности русского менталитета с помощью шкалы культурных измерений — *экстенсивность — интенсивность*.

## 5. Экстенсивные и интенсивные культуры

Впервые выделил экстенсивные и интенсивные культуры И. И. Янжул в 1895 г. Все культуры он разделил на три типа.

**1. Прimitивные культуры.** Такие люди не заботятся о запасах пищи для будущего и не заготавливают орудия труда впрок. В лодке человека из такой культуры дно обмазано глиной, чтобы можно было разжечь костер. Поймав рыбу, он разводит костер и немедленно поедает ее полусырой, ничего не принося домой. Он не знает постоянного жилища и не работает. Подобный тип встречается и в настоящее время, и не только в Африке.

**2. Культуры экстенсивной экономии времени** в основном земледельческие. И. И. Янжул отмечает, что тот, кто набирает свой желудок растительными белками и крахмалистыми веществами, не может размышлять и соображать быстро и ясно. Россия — типичный представитель такой культуры. Временем дорожат у нас весьма мало, потерю его не ставят ни во что; точных представлений о пространстве не существует; энергия (быстрота действий) не одобряется, приравнивается к суетливости. Все это нашло отражение в пословицах: *«Тише едешь — дальше будешь»*, *«Поспешишь — людей насмешишь»*, *«Не спеши в Лепеши, а ночуй в Сандырах»*, *«Работа не волк — в лес не убежит»*, *«Баба меряла клюкой, да махнула рукой — будь да так!»*, *«Мерил их Иван да Тарас, да у них цепь порвалась; Иван говорит — свяжем, а Тарас — ладно, и так скажем»*.

**3. Культуры интенсивной экономии времени** присущи обществам с развитой крупной промышленностью. Для обществ такого типа характерны скорость, быстроедействие, интенсивность труда. Человек интенсивной культуры живет для того, чтобы работать.

Начиная с XVI в. русский этнос развивался экстенсивным путем. Практически неограниченным было количество ресурсов в каждый момент времени. Одновременно сохранялся высокий естественный прирост населения. Во времена формирования русского этноса

границы России на юг от Киева и восток от Москвы были географически размыты, нося условный характер. Гигантское геофизическое пространство позволяло экстенсивно и расточительно использовать ресурсы, по истощении которых происходило переселение на новые, еще не освоенные земли. Сложилось эксклюзивное российское отношение к экологии «пройденных» территорий с его бесхозяйственностью и расточительностью.

Русские толерантно относились к народностям, населявшим Евроазиатский континент. Места хватало всем. Отсутствие коммуникаций не позволяло установить жесткий централизованный контроль. Ментальность русских ассимилировалась с ментальностью оседлых национальных меньшинств. Насаждение православия не приобретало черты истребительных войн.

Общинный уклад жизни складывался как необходимая форма выживания в суровых климатических условиях Евразии. Гипертрофированные формы он приобрел в коммунах (детские сады, пионерские лагеря, общежития, коммуналки, субботники и воскресники), которые не были изобретением большевиков, а уходили корнями в вековую экономическую отсталость России. Напротив, в перенаселенной Европе скученность требовала четкого размежевания жизненного пространства и сохранения интимности духовной жизни. В католических и лютеранских кирхах прихожане разделены партами, чего нет в православной церкви и мусульманской мечети.

Экстенсивный характер развития отличал русскую культуру как от культуры Западной Европы, где эти возможности были исчерпаны в XII — XIV вв., так и от цивилизаций Юго-Восточной Азии (Китая, Японии, Тайваня, Южной Кореи). Эти страны более удалены от Европы и Северной Америки, чем Россия, и долгое время отставали от них по уровню технологического развития. Однако в течение жизни одного поколения после II мировой войны они совершили колоссальный технологический и социальный скачок, адаптировали наиболее передовые

западные технологии, создали социальный механизм, позволяющий превосходить Запад по ряду важнейших экономических и социальных параметров. Русский же этнос после социального и профессионального скачка конца XIX — первой половины XX в. постепенно с середины 60-х годов перешел в фазу стагнации, что и привело в итоге к краху русского социализма. Различия в темпах развития объясняются тем, что культуры Юго-Восточной Азии сформировались как интенсивные задолго до начала массовой экспансии европейской цивилизации. Поэтому, научившись в США и Западной Европе передовым технологиям, они их легко ассимилировали и усовершенствовали. Русский же этнос оказался готовым к усвоению в лучшем случае западных образцов потребления. Западные технологии не жизнеспособны в России. Более того, гениальные изобретения русских самородков широко используются на Западе, но не востребованы дома.

### **Кризис экстенсивной русской культуры**

В 1994 г. А. А. Сусоколов выдвинул гипотезу, что все социально-политические и экономические потрясения русского этноса в XX в. объясняются кризисом русской культуры как экстенсивной и переходом ее в фазу интенсивного развития. По его мнению, социальные катаклизмы, потрясшие русский этнос в XX в., были результатом его внутреннего имманентного развития, а не определялись идеологией или волей отдельной личности, как это обычно считается. Кризис экстенсивной русской культуры и процесс перехода к интенсивной культуре занимает достаточно длительный исторический период, миновать который нельзя.

**I этап кризиса** — с конца XIX до начала 30-х годов XX в. — был вызван дефицитом традиционных для экстенсивной экономики ресурсов, в первую очередь, земли. Происходит постепенное сокращение возможностей экстенсивного развития. Традиции, заложенные в основу русской культуры, перестают соответствовать новой ситуации.

**II этап** — 30—60-е годы нашего века были периодом, когда попытка преодолеть этот кризис и выйти на качественно иной технологический уровень основывалась на форсировании некоторых экстенсивных социальных механизмов. Во время индустриализации 30-х годов ценой сверхчеловеческих усилий был совершен значительный рывок в развитии российской промышленности. Однако после восстановления разрушенного войной народного хозяйства несоответствие традиционных принципов требованиям времени стало еще более очевидным. Наступил третий этап кризиса, который продолжается по настоящее время.

**III этап** — 70-е годы по настоящее время — впервые за всю историю России в дефиците оказываются людские ресурсы. На третьем этапе кризиса экстенсивного пути развития русского этноса в России произошло резкое падение прироста населения до уровня простого воспроизводства, а затем коэффициент прироста населения стал отрицательным.

Рассматривая экстенсивность — интенсивность как шкалу культурного измерения в рамках концепции Г. Хофстеде, можно объяснить многие особенности русского менталитета: *направленность на рост и изменение личности, а не на деятельность, универсализм против профессионализма, внеэкономические формы обмена, уравнилельный характер распределения, преобладание интуиции над логикой («авось»), индивидуально-личностных отношений над формальными, нравственных и моральных ценностей над правовыми, мотивации принадлежности над мотивацией достижения, открытость, недостаточность, готовность ассимилировать, принимать влияния извне, ортодоксия, экстенсивное отношение ко времени, пессимизм, осторожность, консерватизм, крайности и противоречия.*

Чертами интенсивной культуры являются: *профессионализм и высокий уровень специализации, экономное отношение к ресурсам, преобладание формальных отношений над личностными, формы — над содержанием.*

## 6. Православные и протестантские культуры

Во многом экстенсивность — интенсивность объясняется типом религии. Например, православие, которое проповедует смирение и отказ от активного преобразования действительности, обещая вознаграждение в загробной жизни, лежит в основе экстенсивной культуры. Напротив, идеалом протестантизма является активная деятельность, вознаграждаемая в течение жизни.

М. Вебер в работе «Протестантская этика и дух капитализма», изучая статистические данные о профессиональном составе населения в Бадене, обратил внимание на непропорционально большое число протестантов среди богатых. Ядром духа капитализма является представление о профессиональном долге. Главная норма протестантизма — рациональное хозяйствование, ориентированное на увеличение производительности и умножение капитала. Б. Франклин так описывает идеал Америки: «кредитоспособный добропорядочный человек, долг которого рассматривать приумножение своего капитала как самоцель». Протестантская норма «зарабатывание денег — мой долг, в этом — моя добродетель и источник моей гордости и уважения ко мне со стороны сограждан» отличается от нормы «я буду зарабатывать деньги, и все равно, что думают об этом другие». Это призвание «от Бога» и максимально усердное исполнение этой роли — священный долг. Рациональная организация собственного дела — есть спасение собственной души. Поэтому надо считать деньги, надо беречь их, надо всеми средствами приумножать капитал, ибо это угодно Господу. Капиталист угоден Богу не потому, что он богат и может отдохнуть, вкусить мирских плодов. Он угоден потому, что не может позволить себе этого, т.к. выполняет священный долг приумножения капитала, отказывая себе во всем. Характерной чертой протестантской морали, которую М. Вебер назвал *мирским аскетизмом*, является невозможность отдыха, высокая интенсивность исполнения трудового долга за счет отказа от земных радостей.

## Вопросы для практических занятий

1. Что такое «культура» с точки зрения психологии? Назовите основные признаки и элементы культуры.
2. Какие психологические измерения культур вы знаете? Охарактеризуйте их.
3. Опишите основные этапы кризиса экстенсивной русской культуры в XX в.
4. Чем отличается менталитет представителей православных и протестанских культур?

## Литература

- Бердяев Н.А.* Судьба России. М.: Сварог и К, 1997. (1918).
- Ерасов Б.С.* (Сост.) Сравнительное изучение цивилизаций: Хрестоматия. М.: Аспект-Пресс, 1998.
- Закон возрастания роли культуры / Д-р филос. наук В.И.Снесар, ред.; Саратов. гос. техн. ун-т. Техн. ин-т, Рос. филос. о-во. Саратов: Изд-во «Слово», 1998.
- Зиммель Г.* Избранное. Т.1 Философия культуры. М.: Юрист, 1996.
- Ионин Л.Г.* Идентификация и инсценировка//Социс. 1995. № 4. С. 3— 13.
- Ионин Л.Г.* От моностилистической к полистилистической культуре. Современное развитие России//Социодинамика культуры. Вып.2: Социокультурная дифференциация. М.: ИС РАН, 1993.
- Ионин Л.Г.* Социология культуры. М.: Логос, 1996.
- Коул М., Скрибнер С.* Культура и мышление. М.:Прогресс, 1977.
- Кочетков В.В.* Социология межкультурных различий. М.: Социум, 2000.
- Кочетков В.В.* Социология культуры. Учебно-методическое пособие. М.: Социум, 2000.
- Кочетков В.В.* Деловые культуры в международном сотрудничестве. Программа курса. М.: Социум, 2000.
- Лебедева Н.М.* Введение в этническую и кросс-культурную психологию. М.: Старый сад, 1998.
- Лурия А.Р.* Историческое развитие познавательных процессов. М.: Наука, 1974 *Мильдон В.И.* Русская идея в конце XX в.//Вопросы философии. 1996. №3. С.46—56.
- Милюков П.Н.* Очерки по истории русской культуры. Т.3. М.: Прогресс Культура, 1995.
- Наумов А.* Хофстидово измерение России (влияние национальной культуры на управление бизнесом)//Менеджмент. 1996. №3. С.70—104.
- Нерсесянц В.С.* Продолжение истории: от социализма к цивилизации// Вопросы философии. 1993. №4. С.3—15.
- Осипов Г.В.* Мифы уходящего времени // Социс. 1992. №6. С. 3—14.
- Панарин А.С.* Вторая Европа или Третий Рим//Вопросы философии. 1996. №10. С.19—31.

- Пирожков В.Ф.* Криминальная субкультура — психологическая интерпретация функций, содержания, атрибутики//ПЖ. 1994. №2. С.38—52.
- Платонов О.А.* Русская цивилизация. М.: Роман-газета, 1995.
- Резников Е.Н., Фляжникова Н.В.* Некоторые тенденции в изменении психологии русского народа//Российское сознание: психология, культура, политика: Материалы II Международной конференции по исторической психологии российского сознания «Провинциальная ментальность России в прошлом и будущем» (4—6 июля 1997 г., Самара). Самара: Изд-во СамГПУ, 1997. С. 250—251.
- Россия и Запад: диалог культур. Тверь: Русь, 1994.
- Солдатова Г.У.* Психология межэтнической напряженности. М.: Смысл, 1998.
- Сусоколов А.А.* Структурные факторы самоорганизации этноса//Расы и народы. М.: Наука, 1990. Вып. 20. С. 5—39.
- Сусоколов А.А.* Русский этнос в XX в.: этапы кризиса экстенсивной культуры (гипотезы этноэкологической модели)//Мир России. 1994. Т.3. № 2. С. 3—53
- Федотов Г.П.* Судьба и грехи России: В 2 т. СПб.: София, 1992.
- Хантингтон С.* Столкновение цивилизаций//Полис. 1994. №4. С. 34—42.
- Чернышевский Д.В.* Русская идея//Культура русских и немцев в Поволжском регионе. Вып. 1/Авт. введения и науч. ред. С.И.Замогильный. Саратов: Слово, 1993. С. 106—113.
- Щербатов М.М.* О повреждении нравов в России. М.: Тип. ЦБНТИ, 1991.
- Эфендиев А.Г.* Основы социологии. Курс лекций. Т. 2.
- Янжул И.И.* Из психологии народов (Экономическое значение времени и пространства). Одесса.: Г. Бейленсон и И. Юровский, 1895.
- Ярская-Смирнова Е.Р.* Политическая культура и ценности гражданского общества//Политическая культура в современной России. Самара: ЮСИА, 1997. С. 52—63.
- Hofstede G.* Cultural Differences in Teaching and Learning//International Journal of Intercultural Relations. 1986. № 10. P. 301—320.
- Hofstede G.* Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values//Newbury Park etc. Sage: 1991.
- Hofstede G.* Cultural Constraints in Management Theories//California Management Review. Spring 1994. P. 124—141.
- Hofstede G.* Cultures and Organizations (Software of the Mind). N.Y.: Harper Collins Publishers, 1994.

## ПСИХОЛОГИЯ ЭТНИЧНОСТИ

Понятие «этнос» мы определили на I лекции. Приведем производные от него понятия.

**Этничность** — сложная смесь менталитета и культуры, которая не только характеризует народ, но и объединяет и отличает его от других сообществ. Потребности в идентичности и принадлежности относятся к числу базовых, таких, как есть, пить, спать. Реализация идентичности невозможна без удовлетворения потребности в этничности. Потребность в этничности включает три составляющих: *потребность в этнической принадлежности, потребность в позитивной этнической идентичности и потребность в этнической безопасности.*

«Стремление к психологической общности с группой» известно в психологии как *аффилиативный мотив*. В поисках социальной защиты, устойчивости, возможности осуществления определенных видов активности, с целью удовлетворения потребностей в социальном, экономическом и психологическом объединении люди стремятся принадлежать к группе или группам.

Этническая принадлежность — одно из средств приспособления, лучшей ориентации и достижения определенных социальных целей в современном сложном мире. Принадлежать к этнической группе — это также способ выделиться, обратить на себя внимание, повысить свою ценность. Поскольку отличительность начинает занимать высокое место в иерархии жизненных ценностей современного мира, этническая принадлежность становится важной во многих культурах мира.

### **Этническое самосознание и этническая идентичность**

Как соотносятся отечественное понятие «этническое самосознание» и западные «этничность» или «этническая идентичность»? С одной стороны, этническая идентичность уже. Это когнитивно-мотивационное ядро этничес-

кого самосознания. С другой — шире, т.к. сдержит в себе слой бессознательного.

Характеристики этничности:

- 1) Этничность — *«родом из прошлого»*. В смутные времена, когда настоящее кажется хаосом, а будущее непредсказуемо, целые народы обращаются к своей истории.
- 2) Этничность *мифологична*. Г.Лебон писал, что «из всех факторов развития цивилизаций иллюзии составляют едва ли не самый могущественный».
- 3) Этничность — *зависимая переменная*. Она возрастает или ослабевает в соответствии с внешними обстоятельствами. Поэтому этничность становится важнейшим идеологическим инструментом в борьбе за власть.
- 4) Этничность *обладает «двойным дном»*. Т.е. этническая культура делится на «внешнего пользования», рассчитанную для демонстрации посторонним, и «внутреннего пользования», скрытую от них.
- 5) Одна из главных особенностей этничности — *солидарность*. Рамазан Абдулатипов определяет этничность как «...своеобразную форму солидарности людей для выполнения каких-то социальных и культурных задач».
- 6) Этничность *конфронтационна*. Рост этничности связан с ростом этнической нетерпимости. Важнейшим фактором усиления этничности является желание отделиться от других.
- 7) Этничность *«эмоционально-нормативная» категория*. Эмоции (такие, как достоинство, гордость, обиды, страхи) влияют на образы восприятия и объясняют иррациональность поведения в этнических конфликтах. Сплав эмоций и моральных норм заставляет жертвовать своими личными интересами во имя народа.

**Содержание этничности** составляют следующие **компоненты**: осознание принадлежности своему народу, осознание интересов своего народа, представления о культуре, языке, территории. В структуре этнического образа выделяют ус-

тановки (стереотипы, предубеждения, предрассудки), ценностные ориентации, психологические универсалии. Архетипы — коллективно наследуемые формы восприятия и понимания, которые представлены в архетипических образах, составляющих глубинные, древние слои психического (Юнг). Во время межэтнической напряженности актуализируются архетипы, связанные с героическим драматическим и жертвенным прошлым своего народа. Осознание российского национального сообщества на начальном пути.

Кризис социальной идентичности — это утрата позитивного восприятия своей социальной принадлежности (этнической или гражданской).

**In-group** — группа «своих», к которой относит себя индивид. **Out-group** — внешняя по отношению к индивиду.

В Германии, например, в частной беседе немецкий чиновник рассказывал нам, что у них дистанция между индивидуально-личностными и формальными отношениями маленькая, т.е. немцы близко не подпускают никого, оставаясь формально-вежливыми и ровными со всеми. Русские же близким людям открывают всю душу, но с незнакомыми людьми иногда бывают грубы и агрессивны. И только позже я узнал о понятиях In- и Out-group, а также о том, что в индивидуалистических культурах, к которым относится Германия, различия в отношении к In- и Out-group меньше, а в коллективистических культурах — больше. Внешне это выражается в поведении. Например, русские гостеприимны, щедры, вежливы и предупредительны со «своими» близкими друзьями, родными. С другой стороны, вспомним поведение русских в общественных местах — в транспорте или на дорогах: никакой вежливости, нарушение правил, сигналият, подрезают. В Германии, наоборот: водители тебя пропускают, даже если ты нарушаешь правила. В Германии мигание фар означает, что тебя пропускают. То же самое в России значит: «Уйди с дороги!». Если по дороге летит джип с включенным солнечным днем дальним светом фар, это значит: «Разойдись! Я крутой!». Вспомним, какое важное значение имеют в России

«рекомендации», «блат». Стоит сказать, «от кого» вы, и отношение резко меняется.

**Этноцентризм** — это сверхпозитивное отношение к ин-группе и негативное к аутгруппе, чувство превосходства своего народа над чужим.

По определению В.П. Левкович и И.Б. Андрушак, это *специфический феномен обыденного этнического сознания, возникающего в процессе взаимодействия этнических групп и характеризующегося сверхпозитивным отношением к ингруппе и негативным эмоционально-оценочным отношением к аутгруппе.*

Впервые этноцентризм был рассмотрен Самнером в книге «Народные обычаи» («Folkways») в 1906 г. Он считал, что люди склонны превращать собственную этническую группу в эталон, центр всего, а остальные оценивать как нижестоящие.

Д.Кемпбел показал, что этноцентризм проявляется в следующих тенденциях:

- 1) считать то, что происходит в других культурах, — неестественным и неправильным.
- 2) рассматривать обычаи своей группы как универсальные: что хорошо для нас, то хорошо и для других.
- 3) считать нормы, роли и ценности своей группы безусловно верными.
- 4) считать помощь и кооперацию с членами своей группы естественным.
- 5) действовать так, чтобы члены своей группы были в выигрыше.
- 6) гордиться своей группой.
- 7) чувствовать неприязнь по отношению к внешним группам.

Три основных условия уменьшения этноцентризма назвал Г.Олпорт в 1954 г.:

- равный статус контактирующих групп,
- поощрение и поддержка межэтнических контактов властями,

- кооперативное взаимодействие, предполагающее наличие общей цели.

В конце 1960-х гг. Амир указал на дополнительное условие уменьшения этноцентризма:

- контакт должен носить не случайный характер, а осуществляться на основе знакомства и психологической близости.

В 1978 г. Кук уточнил, что при соблюдении вышеназванных условий благоприятное изменение установок возможно на основе контакта с такой личностью из другой этнической группы, образ которой расходится с ее типичным представителем.

Норвежский антрополог Ф. Барт в 1969 г. разработал понятие «этническая граница». По его мнению, этнос выделяется не столько в силу межкультурных различий, сколько в силу границ, которые группа сама себе очерчивает. *Этническая граница — это психологический результат универсальной для всего живого на земле тенденции разделять мир на «чужих» и «своих» на основе этнической принадлежности.*

На наш взгляд, этноцентризм не свойственен русским. За рубежом они стараются не демонстрировать и даже скрывают свою этническую принадлежность.

*В Германии у нашей машины заглох мотор из-за того, что разрядился аккумулятор. В ближайшей автомастерской хозяин с готовностью и бесплатно намеревался предоставить нам свой, но попросил показать паспорта. Когда мы достали свои «серпастые, молоткастые», отношение резко изменилось.*

Основа этнической **толерантности** — наличие у членов этнической группы уверенности в позитивной групповой идентификации. Угроза потери членами группы позитивной групповой идентификации ведет к появлению межгрупповой (межэтнической) интолерантности, что выражается в увеличении позитивности ингруппового и негативности аутгруппового восприятия. Эти механизмы выполняют функцию социально-психологической защиты от инокультурно-

го влияния (сохранение уникальности и неповторимости этнического сознания как права воспринимать мир по-своему и позитивной групповой идентичности). Однако у русских это качество развито очень своеобразно, размыто. Они считают, что все русское — плохо. («Хотели как лучше, а получилось как всегда»). Многие стремятся уехать за рубеж. Г.У.Солдатова установила, что в бывших союзных республиках титульные национальности значительно более сплоченные, русские же зачастую разобщены. Известный философ Н.А. Бердяев отмечал в начале века, что *«русские почти стыдились того, что они русские. Только в России можно найти обоготворение Западной Европы. Отрицание России и идолопоклонство перед Европой — очень русское явление. Русское западничество — явление азиатской души. Славянофилы были первыми русскими европейцами»*.

Приведем пример потребности в позитивной идентификации. Наиболее мощная причина эмиграции евреев из СССР в Израиль — поиск позитивной групповой идентификации. Крымскими татарами также двигала острая потребность в позитивной групповой идентификации: «Не давайте нам хороших земель, не давайте социальной помощи, но считайте нас людьми».

### **Роль пространства в психологии межкультурных различий**

Важная роль в формировании культуры принадлежит пространственному фактору: ландшафтам, расстояниям. В.О.Ключевский впервые показал, как *«на Западе разнообразие природных типов, обилие морских и горных рубежей настойчиво навязывали людям впечатление границы, предела, точной определенности — и рождали сознание аналитическое, строго категориальное, где каждому явлению есть своя «бирка с номером», ящичек и полочка, рождали понятие закона, стоящего над бытием»*. В России бескрайние просторы, ширь уходящих равнин, неуловимость переходов и

*очертаний породили дух широкий, вольный и неоформленный. Народ, поднимающийся среди безграничных пространств, открытый вторжениям со всех четырех сторон света, должен был или развеяться среди них, или разлиться по ним, замирить и освоить свои необозримые окраины. У русских хватило сил поднять «бремя земли», и земля наградила нас устремленностью в бесконечность, к запредельному, к знанию цельному, объемлющему жизнь во всей ее полноте.*

Исключительно важное значение пространственному фактору в жизни этноса придает Л.Гумилев. Это видно хотя бы из того, что свою вторую докторскую диссертацию он защитил по географии.

Одним из важнейших элементов анализа роли пространства в жизни этноса в концепции Л.Гумилева является *ландшафт*. Под *ландшафтом* понимается «участок земной поверхности, качественно отличный от других участков, окаймленный естественными границами и представляющий собой целостную и взаимообусловленную закономерную совокупность предметов и явлений, которая типически выражена на значительном пространстве и неразрывно связана во всех отношениях с ландшафтной оболочкой».

Арабы, тибетцы, ирокезы — все имеют свою исходную территорию, определяемую неповторимым сочетанием элементов ландшафта. И как таковая «родина» является одним из компонентов системы, именуемой «этнос». Этот вывод сделан уже в 1922 г. в работе «Номогенез» Л.С.Бергом и применим для всех организмов, в том числе и для Homo sapiens. «Географический ландшафт воздействует на организм принудительно, заставляя все особи варьировать в определенном направлении. Тундра, лес, степь, пустыня, горы, водная среда, жизнь на островах — все это накладывает особый отпечаток на организмы. Те виды, которые не в состоянии приспособиться, должны переселиться в другой географический ландшафт или вымереть».

Когда ландшафт изменяется до неузнаваемости, причем безразлично — от воздействия ли человека, от изменения климата, от неотектонических процессов или от

появления губительных микробов, несущих эпидемию, люди должны либо приспособиться к новым условиям, либо вымереть, либо уехать в другую страну. Таким образом, мы вплотную подошли к проблеме миграций.

Подлинными *месторазвитиями* этноса являются территории сочетания двух и более ландшафтов. Это положение верно не только для Евразии, но и для всего земного шара. Основные процессы этногенеза в Евразии возникали: а) в восточной части — при взаимопроникновении горного и степного ландшафтов; б) в западной — лесного и лугового (поляны в Волго-Окском междуречье); в) в южной — степного и оазисного (Крым, Средняя Азия); г) на севере — лесотундры и тундры.

Березовые рощи, ополья, тихие реки Волго-Окского междуречья были такими же элементами складывающегося великорусского этноса, как и угро-славянская и татаро-славянская метисация, привнесенная из Византии архитектура храмов, былинный эпос и сказки.

Там, где границы между ландшафтными регионами размыты и наблюдаются плавные переходы от одних географических условий к другим, процессы этногенеза менее интенсивны. Монотонный ландшафтный ареал стабилизирует обитающие в нем этносы, разнородный — стимулирует изменения, ведущие к появлению новых этнических образований. Вместе с тем сочетание ландшафтов является не причиной, а только благоприятным условием этногенеза.

Пространство и количество населения сильно повлияли на психологию русского. Он имеет чувство широты и непреодолимости родного пространства. Он знает, что одинокий человек обречен на гибель в этом необъятном пространстве. Он убежден, что каждый должен подчиняться большинству. Широта русского пространства тормозит прогресс. Изменить жизненный ритм в этом пространстве весьма трудно. Европейец, освоившись в своем маленьком пространстве, должен приспособиться не только разумом, но и чувством. Широта и безграничность сформировали характер русского человека; отсюда — его хаотическая необуз-

данность, безмолвное и терпеливое преклонение перед силами природы, нуждой, эпидемиями, гнетом со стороны властей. Вот почему судьба отдельного гражданина всегда имела у русских второстепенное значение. *«Романо-германский человек преодолел пространство и его необузданность. Перед нами — нетребовательный, запуганный и безропотный русский человек, внешность которого говорит о нужде и нищете»*. Самодостаточность сельского хозяйства и природных ресурсов сделали Россию внутренне ориентированной, без большой нужды в торговле с другими странами. Это является базовой чертой экстенсивной культуры. Когда возникали конфликты с соседями, то они часто решались с помощью военной силы и заканчивались присоединением новых земель. Границы России не имеют естественной защиты (как, например, в Америке). Поэтому русские вынуждены использовать силу в своих отношениях с соседями.

Германия — маленькая страна по сравнению с Россией в пространственном отношении. Каждый клочок земли у них обустроен и обихожен. У немца возникает бережное отношение к своей стране — только он может сделать ее лучше, от него зависит, какой она будет.

Широта и безграничность русских просторов, где можно целый день ехать и не встретить людских поселений, является одной из причин экстенсивного характера русской культуры. Россия большая, в ней всего много. Поэтому русский надеется на авось — авось повезет, авось спасет Россия-матушка, от которой привыкли брать без отдачи кто сколько сможет. Поэтому различается локус контроля: представитель интенсивной культуры чаще всего имеет внутренний локус контроля, у русских же локус контроля, как правило, внешний. Т.Г. Стефаненко отмечает, что «на локус контроля влияет уровень экономического развития общества: в развитых странах люди более интернальны, чем в развивающихся. Баллы по локусу контроля соответствуют реальному уровню контроля, ведь граждане развивающихся стран в меньшей степени способны оказывать влияние на ход своей жизни».

## Роль климата в психологии межкультурных различий

Другой важный экологический фактор, влияющий на национальную психологию, — **климат**.

От одинаковой площади русский земледелец получает вдвое-втрое меньше продукта, чем крестьянин Западной Европы. Суровый климат заставлял строить жилье намного капитальнее и крепче, чем было достаточно в мягком континентальном климате Европы. Тот же климат позволял собирать в Европе с одного и того же поля несколько урожаев, в России из-за суровой зимы — только один. Подобные трудности делали индивидуальный труд малоэффективным и поощряли коллективные, общинные формы ведения хозяйства.

В самом деле, когда у нас сугробы и снега, в Европе нулевая или плюсовая температура, зеленеет трава, можно ходить без головных уборов, в пиджаках или легких куртках. Если в Европе вы зимой увидите человека в головном уборе, особенно в шапке-ушанке, это скорее всего русский.

В западных фильмах часто приходится наблюдать, как после мощного удара какого-нибудь Шварценеггера или Ван-Дамма какой-то бедолага пробивает стенку, иногда не одну. Действительно, и стены, и рамы, и все постройки по нашим меркам — игрушечные, хотя смотрятся хорошо.

В русских деревнях издавна существовал обычай — «помочи». При строительстве дома крестьяне по очереди делают подготовительные работы, затем собирают сельчан на 1—2 дня, «всем миром» ставят дом, потом хозяин выставляет угощение.

Марк Давыдов писал: «В холодную зиму каждое открывание двери — есть репетиция смерти. Русские не боятся смерти, поскольку каждый день — борьба». Согласно его теории, русские бывают неактивными длительный период времени, показывая затем бурный всплеск энергии, так как веками работали почти круглосуточно летом, а зимой впадали в спячку. Близка к взглядам М. Давыдо-

ва теория английского антрополога Горера. Он предположил, что свойственные русским длительные периоды пассивности, которые сменяются короткими периодами сверхактивности, во время которых энергия рвется наружу, сметая все на своем пути, возникли вследствие обычая тугого пеленания младенцев. Только на короткое время, когда пеленки меняли, русские дети имели возможность проявлять активность. Эту теорию М. Горький назвал «пеленочная теория Горера».

Суrowsый климат является одной из причин русской силы, способности переносить крайние лишения, пессимизма, мрачного восприятия жизни, терпения и осторожности. Русская цивилизация — сама северная цивилизация, известная на земле. Все остальные цивилизации зарождались и развивались южнее, в более щадящих климатических условиях.

### Концепция этногенеза Л.Н. Гумилева

*Этнос* (Ю.В.Бромлей) — исторически сложившаяся на определенной территории устойчивая совокупность людей, обладающих общими, относительно стабильными особенностями культуры (включая язык) и психики, а также сознанием своего единства и отличия от всех других подобных образований (самосознанием), фиксированным в самоназвании (этнониме).

Уже в самом определении этноса зафиксирован его **динамизм**. Этнос развивается в процессе этногенеза. *Этногенез* — процесс становления этноса от момента возникновения до исчезновения или перехода в состояние гомеостаза. Этногенез — инерционный процесс, где первоначальный заряд энергии (биохимической, описанной В.И.Вернадским) расходуется вследствие сопротивления среды, что ведет к гомеостазу — равновесию этноса с ландшафтным и человеческим окружением, т.е. к превращению его в реликт, когда он находится в пережиточном (персистентном) состоянии, лишенном творческих сил.

С.И. Кожинский так описывает причины этногенеза:

*«Борьба за существование и естественный отбор являются факторами, ограничивающими образование новых форм и пресекающими накопление вариаций, так как способствуют переживанию средних типов. Среди потомства, происходящего от нормальных представителей какого-либо вида или расы и развивающихся при одних и тех же условиях, неожиданно появляются отдельные индивидуумы, более или менее уклоняющиеся от остальных и от родителей. Эти уклонения иногда бывают довольно значительны и выражаются целым рядом признаков, чаще же ограничиваются немногими или даже одним каким-либо отличием. Но замечательно, что эти признаки обладают большим постоянством и неизменно передаются из поколения в поколение. Таким образом, сразу возникает новая раса, столь же прочная и постоянная, как и те, которые существуют с незапамятных времен».*

На этой основе Гумилев разработал свою теорию этногенеза, связанную с вновь открытым им качеством человека, которое он назвал **«пассионарность»**.

Л.Н. Гумилев считает, что появление и развитие этносов определяется не языком, расой, географической средой, социальными отношениями, самосознанием, процессом эволюции или их комбинацией. Формирование нового этноса всегда связано с наличием у некоторых индивидов необоримого внутреннего стремления к целенаправленной деятельности, всегда связанной с изменением окружения, общественного и природного, причем достижение намеченной цели, часто иллюзорной или губительной для самого субъекта, представляется ему ценнее даже собственной жизни. Такое, безусловно, редко встречающееся явление есть отклонение от видовой нормы поведения, потому что описанный импульс находится в оппозиции к инстинкту самосохранения и, следовательно, имеет обратный знак. Он может быть связан как с повышенными способностями (талант), так и со средними, и это показывает его самостоятельность среди прочих импульсов поведения, описанных в психологии. Этот признак никогда и нигде не описывался и не анализировался. Однако именно он ле-

жит в основе антиэгоистической этики, где интересы коллектива, пусть даже неверно понятые, превалируют над жадной жизнью и заботой о собственном потомстве. Особи, обладающие этим признаком, при благоприятных для себя условиях совершают (и не могут не совершить) поступки, которые, суммируясь, ломают инерцию традиции и иницируют новые этносы. Эта особенность, ранее известная как страсть, называется *пассионарность*.

Ф. Гегель писал: «*Ничто великое в мире не совершается без страсти*». Примеры пассионарности — неумная жажда деятельности Наполеона или иррациональность поведения Александра Македонского.

*Александр Македонский являлся властителем огромной империи, что позволяло ему безбедно жить. Однако Александр предпочел лишения ратных походов комфортной жизни во дворце для того, чтобы завоевывать все новые и новые земли. Как известно, империя Александра Македонского рухнула под собственной тяжестью из-за своих огромных размеров.*

**«Пассионарность** — это способ и стремление к изменению окружения или, переводя на язык физики, — к нарушению инерции агрегатного состояния среды. Импульс пассионарности бывает столь силен, что носители этого признака — пассионарии — не могут заставить себя расчитать последствия своих поступков. Это очень важное обстоятельство, указывающее, что пассионарность — атрибут не сознания, а подсознания, важный признак, выражающийся в специфике конституции нервной деятельности. Пассионарность заразительна. Для пассионарной индукции требуется известная близость, присутствие пассионария. За сотни километров она не ощущается».

Л. Н. Гумилев делил всех людей в зависимости от имеющейся у них жизненной энергии на 3 группы.

1. Люди, не обладающие достаточной энергией. Они живут за счет других.
2. Люди, обладающие достаточной энергией. Их существование направлено на физиологическое выживание.
3. Люди, обладающие избытком энергии. Им недоста-

точно решать задачи простого выживания, поэтому их деятельность направлена на более высокие цели. Это и есть пассионарии.

Л.Н. Гумилев выделил 7 фаз этногенеза:

- 0) *Инкубационный период фазы подъема* — появившийся новый этнос преобразует ландшафт при помощи нового способа адаптации к природным условиям. Эта фаза не фиксируется в исторических источниках (кроме легенд).
- 1) *Явный период фазы подъема*.
- 2) *Акматическая фаза*, когда этнос предельно активен, а давление на ландшафт уменьшено.
- 3) *Фаза надлома*, когда антропогенное давление максимально и деструктивно.
- 4) *Инерционная фаза*, в которой идет накопление технических средств и идеологических ценностей.
- 5) *Фаза обскурации*, во время которой нет забот ни о культуре, ни о ландшафте.
- 6) *Фаза гомеостаза*, когда идет взаимодействие остатков полуистребленного этноса с обедненным ландшафтом.

**А. Тойнби** предлагает другую весьма оригинальную движущую силу развития этноса. Он пишет: *«Человек достигает цивилизации не вследствие биологического дарования (наследственности) или легких условий географического окружения, а в ответ на вызов в ситуации особой трудности, воодушевляющей его на беспрецедентное до сих пор усилие»*. Талантливость и творческие способности рассматриваются как реактивное состояние организма на внешний возбудитель, в связи с чем одна из глав книги А.Тойнби носит название «Достоинства несчастья» (Тоунbee, 1946).

Вызовы делятся на три сорта:

1. *Неблагоприятные природные условия*. (Например, для русских таковыми являются большие расстояния и суровый климат).

2. *Нападение иноземцев.* (В современной России военные действия ведутся не с иноземными завоевателями, а между своими, когда то «братскими», народами).
3. *Гниение предшествовавших цивилизаций.* (Крах коммунистической системы в России).

Все эти признаки в очень высокой степени характерны для России. На протяжении последнего столетия Россия пережила на своей территории две мировые войны и 14 локальных войн. Свершились две кровопролитные революции в 1917 и 1991 гг. Гражданские войны не утихают по сей день. К аналогичным факторам относятся сталинский террор, насильственная коллективизация, раскулачивание, депортация целых народов.

Эта концепция выглядит весьма оптимистично при прогнозе развития русского этноса. Наверное, ни один народ не находится в таких трудных условиях и не перенес столько несчастий, как русский. Н.А. Бердяев отмечал потенциальность, непроявленность русского народа. Ничего великого он в истории не сотворил, не выполнил никакой высокой миссии. Но он призван осуществить **великую миссию** — разрешить вопросы, которые Запад, вследствие отягощенности прошлым, разрешить не может. В частности, предложить целостную картину мира и вывести из тупика, в который зашел Запад вследствие своей аналитичности.

Примеров, подтверждающих концепцию Тойнби, можно привести множество как на уровне этносов, так и отдельных личностей.

Например, поражение в войне страны-агрессора способно в сильной степени изменить представление о себе у представителей данной культуры. Это приводит к более адекватному групповому поведению, что часто вознаграждается экономическим и духовным возрождением. Это в полной мере относится к Японии и Германии.

Суровые, неблагоприятные жизненные условия сходным образом воздействуют и на отдельно взятую личность. Так, свои бессмертные произведения писатели, ху-

дожники, ученые подчас создают в условиях скромного материального достатка, иногда лишенные самых необходимых средств существования. Когда же успех приносит лучшие условия, творчество зачастую идет на убыль. (Пример — свердловский и петербургский периоды творчества известной российской рок-группы «Наутилус Помпилиус». В свердловский период своего творчества малоизвестные музыканты, выступая на мало престижных провинциальных сценах, достигли таких высот творчества, что безо всякой рекламы их песни стали известны всей стране. В петербургский же период знаменитые музыканты, завоевав славу и решив свои личные и материальные проблемы, так и не создали ничего, даже близко приближающегося к их ранним песням).

Американские и японские психологи установили, что у школьников возможность работать с компьютером и с электронной вычислительной техникой приводит не к расширению их интеллектуальных возможностей, а к возрастанию зависимости от техники. Например, простейшие арифметические действия осуществляются ими уже не «в уме», а с помощью калькулятора.

Культуру формирует не только экология, но и история. Например, войны, революции, кардинальные перемены экономического и общественного строя изменяют взгляд людей на себя. *Японцы, в частности, изменили самовосприятие после Второй мировой войны: при этом сами они радикально не изменились, но поменяли роль воинственного агрессора на роль сильного экономического соперника.*

Культура не является застывшим раз и навсегда образованием. Она постоянно изменяется. Культурам свойственно рождаться и умирать. В истории известно множество примеров расцвета и заката культур: греческой, римской, египетской. С этой точки зрения безусловное преобладание западной культуры представляет собой не больше, чем эпизод.

В социологии известно множество взглядов на развитие культуры. Социокультурная динамика является централь-

ной темой научного творчества П. А. Сорокина. Социокультурой П. А. Сорокин называл весь суперорганический мир, новую вселенную, которая была сотворена человеком. В нее входят: идеологическая вселенная (системы языка, науки, религии, права, этики, музыки); материальная культура (оборудование, картины, книги); церемонии, ритуалы. Все составные части культуры пронизаны одним основополагающим принципом и выражают одну главную ценность. Именно ценность служит основой и фундаментом всякой культуры. П. А. Сорокин выделял три типа культуры:

1. **Идеациональная (умозрительная) культура** — культура западного средневековья. Основной ценностью этой культуры был Бог. Все остальные разделы средневековой культуры отражали эту ценность. Архитектуру и скульптуру Средневековья П. А. Сорокин называет «Библией в камне». Живопись, музыка, литература были пронизаны религией. Наука была прислужницей религии. Экономика и семья также контролировались религией.
2. **Идеалистическая культура** — переходная между идеациональной и чувственной, вобравшей в себя ценности обоих — культура Возрождения.
3. **Чувственная культура** — преобладают материальные ценности. Причины дисгармонии в современном ему западном обществе П. А. Сорокин видел в том, что человечество вступило в переходный период от чувственной к новой, идеациональной культуре.

Советская версия марксизма претендовала на глобальное объяснение мира и поэтому приобрела характер культуры. Он существовал не только как политическая идеология, но и как повседневный нормальный образ мира. Именно поэтому разрушение советского режима в России было воспринято крайне болезненно — как гибель культуры, как конец мира, причем единственно возможного мира.

Многие социологи и культурологи считают, что в ближайшем будущем важнейшие границы, разделяющие челове-

ство, и преобладающие источники конфликтов будут определяться культурой. Например, С. Хантингтон выдвинул гипотезу, что в обозримом будущем важнейшие мировые противостояния и конфликты будут проходить по линиям границ между основными мировыми цивилизациями. Идеология не может быть причиной конфликтов после краха мировой социалистической системы. Экономические противоречия не принципиальны и могут быть разрешены путем переговоров. Однако различия в культуре и религии непримиримы. Так, в исламской, конфуцианской, японской, индуистской, буддистской и православной культурах не находят отклика такие западные идеи, как *индивидуализм, либерализм, конституционализм, права человека, равенство, свобода, демократия, свободный рынок, отделение церкви от государства*. Главные линии разлома цивилизаций пройдут между странами Балтии и Россией и между Россией и среднеазиатскими государствами — бывшими республиками СССР.

По мнению С. Хантингтона, с разрушением двухполюсного мира человечество ожидает нарастание фундаменталистских настроений и столкновение между базовыми цивилизациями, консолидирующимися вокруг традиционных религий. Россия является «стержневым государством» одной из основных мировых цивилизаций, объединенных **православным христианством**. К ней относятся Белоруссия, Болгария, Македония, Сербия, Грузия, Армения, Румыния, Украина и Казахстан. За них Россия должна нести ответственность. Она должна смириться с тяготением к иным цивилизациям мусульман Средней Азии и Кавказа, стран Балтии и неправославных государств Центральной Европы.

Таким образом, Россия — один из центров силы будущего мирового порядка — играет одну из ведущих ролей в полицентрической политике.

### Вопросы для практических занятий

1. Дайте определение этничности, этнической толерантности и этнической границы.
2. Охарактеризуйте роль пространства в психологии межкультурных различий.
3. Охарактеризуйте роль климата в психологии межкультурных различий.
4. Какие движущие силы развития этносов описывали Л.Н. Гумилев и А. Тойнби?

### Литература

- Арутюнян Ю.В., Дробизева Л.М., Сусоколов А.А.* Этносоциология. М.: Аспект Пресс, 1999. 271 с.
- Бердяев Н.А.* Судьба России. М.: Сварог и К, 1997. (1918).
- Бердяев Н.А.* Истоки и смысл русского коммунизма. М.: Сварог и К, 1997. (1955).
- Бромлей Ю.В.* Этнос и этнография. М.: Наука, 1979.
- Бромлей Ю.В.* Современные проблемы этнографии. М.: Наука, 1981.
- Бромлей Ю.В.* Этносоциальные процессы: теория, история, современность. М.: Наука, 1983.
- Бромлей Ю.В., Подольный Р.Г.* Человечество - это народы. М.: Мысль, 1990.
- Гумилев Л.Н.* Этносфера. История людей и история природы. М.: Экопрос, 1993.
- Гумилев Л.Н.* Этногенез и биосфера Земли. М.: Ди-Карт Мишель и Ко, 1993.
- Дашдамиров А.Ф.* Социально-психологические проблемы национальной определенности личности//СЭ. 1977. №3. С. 3-13.
- Джандильдин Н.* Природа национальной психологии. Алма-Ата: Казахстан, 1971.
- Душков Б.А.* География и психология. Подход к проблемам. М.: Мысль, 1987.
- Калесник С.В.* Основы общего землеведения. М.: Просвещение, 1955.
- Ключевский В.О.* Соч.: В 9 т. М.: Просвещение, 1987. Т. 1.
- Левкович В.П., Андрущак И.Б.* Этноцентризм как социально-психологический феномен//Сб. Динамика социально-психологических явлений в изменяющемся обществе. М.: Институт психологии РАН, 1996. С. 137 - 143.
- Савицкий П.Н.* Географические особенности России. Прага: Кроуз, 1927. С. 30-31.

- Солдатова Г.У.* Психология межэтнической напряженности. М.: Смысл, 1998.
- Сорокин П.А.* Человек, цивилизация, общество. М.: Политиздат, 1992.
- Сорокин П.А.* Главные тенденции нашего времени. М. Наука, 1997.
- Стефаненко Т.Г.* Адаптация к новой культурной среде и пути ее оптимизации//Введение в практическую социальную психологию: Учебное пособие для высших учебных заведений/Под. ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В.Соловьевой. 2-е, испр. изд. М.: Смысл, 1996. С. 167—184.
- Стефаненко Т.Г.* Этнопсихология. Вып. I—III. М.: Российское психологическое общество, 1998.
- Хантингтон С.* Столкновение цивилизаций//Полис. 1994. №4. С. 34 — 42.
- Шпет Г.Г.* Введение в этнопсихологию. М.: Красная звезда, 1927. Вып. 1.
- Тоунбее А.Д.* Study of History//Abridgement by D. Somervell. London; New York; Toronto, 1946. P. 60.

Лекция 6

## Межкультурные различия познавательных процессов

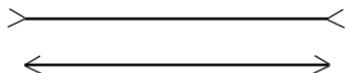
### 1. Культура и восприятие, память, познание.

#### Культура и восприятие.

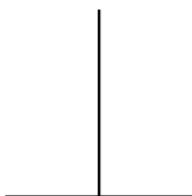
Взаимодействуя друг с другом, люди из разных культур исходят из разного перцептивного опыта. Этот опыт действителен лишь в собственной культуре. Когда мы едем в иную культуру, мы берем эти навыки с собой, не задумываясь о том, действуют ли они в других культурах. Это сильно осложняет и искажает межкультурное взаимодействие.

Зрительные иллюзии — восприятие, в котором проявляются несоответствия между тем, как объект выглядит и каким он действительно является. Зрительные иллюзии часто основаны на неверных предположениях о характеристиках воспринимаемого объекта.

Наиболее известная иллюзия — это иллюзия *Мюллера-Лайера*. Люди считают, что линия, ограниченная расходящимися вовне лучами, длиннее линии, ограниченной лучами, направленными вовнутрь; на самом же деле эти линии равны.



Другая иллюзия — *вертикально-горизонтальная*. Люди считают, что вертикальная линия длиннее, чем горизонтальная; на самом деле они равны.



Существуют две теории, объясняющие происхождение данных иллюзий:

1. Теория *«прямоугольного мира»*. Люди, выросшие в западном мире, который характеризуется как прямоугольный (с упорядоченными прямоугольными объектами, прямыми линиями) в большей мере подвержены иллюзии Мюллера-Лайера, чем люди, не привыкшие видеть правильные геометрические соотношения. Привычное к правильным прямоугольным формам сознание интерпретирует и «дорисовывает» прямые углы.

2. Теория *«фронтально-горизонтального сокращения»*. Мы склонны воспринимать вертикальные линии как горизонтальные, «убегающие вдаль» в направлении горизонта. Поэтому она воспринимается как заведомо более длинная, удаляющаяся от нас чуть ли не до бесконечности.

В 30-х годах молодые психологи А.Р.Лурия и Л.С.Выготский изучали в Средней Азии особенности восприятия и мышления у узбеков и таджиков, в результате которых в Москву, в Институт психологии, была отправлена телеграмма довольно странного содержания: «У узбеков нет иллюзий».

Процесс социализации, открывая человеку мир, делает его слепым и глухим к мирам, открываемым с помощью других перцептивных навыков, лежащих в основе социализации в других культурах.

Хорошим примером является рассказ американской учительницы, работавшей в Австралии с детьми австралийских аборигенов. На перемене учительница, чтобы развлечь детей, предложила им поиграть в игру, в которой водящий ставится в центр круга, ему завязывают глаза, и он должен отгадать, кто из детей до него дотронется. Догадываться он должен был, уже сняв повязку с глаз. Дети австралийских охотников не понимали, в чем смысл игры, т.к. глядя на отпечатки следов на песке, они легко догадывались, кто их осалил. На уроке после этой игры учительница была удивлена, что они совсем не слушали ее объяснений и не хотели учить алфавит. Она сочла их глупыми и ленивыми. Позже она поняла, что эти дети сочли ее саму крайне глупой, поняв, что она не может угады-

вать человека по его следам, и решили, вполне резонно, что она вообще вряд ли может их научить чему-то стоящему.

### **Культура и память**

Опора культуры на *устные* традиции может способствовать развитию памяти у членов данной культуры.

Хорошо известно свойство памяти, установленное исследованиями в США, — *эффект позиционности (или эффект выпадения середины)*. Этот эффект заключается в том, что мы лучше помним вещи, когда они были первыми (эффект первого предъявления) или последними (эффект последнего предъявления). В примитивных культурах такого эффекта нет.

### **Культура и познание**

Для современного этапа развития научных знаний характерно представление об универсальности процессов, лежащих в основе человеческого познания.

Типичным является следующее высказывание М. Коула: *«Процессы рассуждения и мышления в разных культурах не отличаются друг от друга... Отличаются лишь их ценности, представления и способы классификации»*.

Различия относятся к содержанию: представления, ценности и другие элементы культуры могут различаться, но в основе мышления лежат одни и те же логические процессы, направленные на поиск причинно-следственных связей.

Теория о *функциональной межполушарной асимметрии* характеризует два принципиально различных способа переработки информации в структурах правого и левого полушарий человеческого мозга. За логико-вербальную, абстрактную переработку информации ответственно левое полушарие, а за пространственно-образную, конкретную — правое.

Левополушарный тип так организует любой используемый материал (вербальный или образный), что создается однозначный (понятный и логичный для самого индивида) контекст. При этом из всех связей и отношений

отбираются только некоторые, наиболее существенные для анализа и упорядочивания материала. Правополушарный тип обработки информации опирается на абсолютно иной принцип. Для него характерен одномоментный охват всех существенных связей явления или объекта с окружающим его миром, что обеспечивает непосредственное восприятие реальности в ее непрерывности, принятие ее такой, какой она является сама по себе.

Этот по-разному организованный поиск связей лежит в основе различий между *письменными и бесписьменными* народами и особенностями *западного и восточного* культурных миров.

В основе межполушарной асимметрии лежат *экологические* факторы, но какие и в какой связи, наукой до конца еще не выяснено.

Педагогам, воспитанным в культуре с доминирующим левым полушарием, трудно учитывать и приспособлять процесс обучения к особенностям переработки информации, свойственным правополушарному типу. Поэтому процесс обучения в таких культурах нуждается в существенном научном и методическом обосновании. Должен быть создан целый арсенал педагогических приемов и методов, опирающийся на правополушарный тип переработки информации.

Большое значение для формирования процессов познания имеет школьное образование.

Это продемонстрировал А.Р. Лурия. В своем уже упоминавшемся исследовании, проведенном в 30-х гг. в Средней Азии, он использовал два типа силлогизмов: **связанные** с практическим опытом неграмотных среднеазиатских крестьян (*Там, где тепло и влажно, растет хлопок. В кишлаке N тепло и влажно. Растет там хлопок или нет?*) и **не связанные** (*На севере, где вечный снег, все медведи белы. Место X находится на таком севере. Белы там медведи или нет?*). Выявлено влияние школьного образования: необучавшиеся в школе не могли дать правильный ответ на задачу, где использовалась незнакомая информация. Те же, кто хотя бы год проучился в школе, решали эту проблему.

Тулльвисте просил эстонских школьников от 8 до 15 лет решить задачи и объяснить ответы. Выяснилось, что логические посылки они использовали в объяснении только таких задач, в которых они не имели практического опыта. В других случаях они обосновывали ответы путем апелляции к общеизвестным вещам или жизненному опыту.

### **Культура и мышление.**

Наиболее типичное определение: *«Мышление — это распространение данного с целью создать новое»*. Например, Бартлетт: *«Это применение информации о чем-то наличном для получения нового»*. Брунер: *«Выход за пределы непосредственно данной информации»*.

Результатом мышления должно быть некоторое переупорядочивание данных новым для мыслящего человека способом. Современные представления таковы, что мышление не отождествляется с логикой.

Как отмечали М. Коул и С. Скрибнер, трудность изучения мышления состоит в том, что исследователи не имеют возможности непосредственно наблюдать, что «происходит» в голове другого человека. Все, что можно исследовать, — это реакции индивидов на предъявляемые стимулы.

Межкультурное изучение мышления — это огромное исследовательское поле, где больше всего работали психологи.

Существуют различия в понимании кросскультурных исследований в психологии и антропологии. Если для психологов, например, межкультурным является исследование мышления французских и английских детей, то для антропологов — нет.

Антропологи применяют термин «межкультурное исследование» в тех случаях, если испытуемые принадлежат к разным типам культур, например, культура индустриальных обществ (США, Западная Европа) и культура примитивных народов (Полинезия, некоторые племена Африки).

Наиболее интересным для детального анализа имеет аспект познавательной деятельности, который имеет прямое отношение к обучению, а именно *интеллект*.

## 2. Понятие об интеллекте в разных культурах. Проблемы и парадоксы межкультурного тестирования интеллекта

### Понятие об интеллекте в разных культурах

В англоязычных культурах понятие *интеллект* относится к совокупности различных *способностей, умений, талантов и знаний* и в целом трактуется как *характеристика умственных способностей* человека. Традиционно в понятие интеллекта включают *память* (насколько много, хорошо и надолго мы способны запоминать), *словарь* (как много слов мы знаем и можем правильно употреблять), *понимание* (насколько хорошо мы способны понимать идеи и положения), *математические способности* (владение операциями сложения, умножения), *логика* (насколько хорошо мы можем понимать причинно-следственные связи между явлениями) и др.

Н.Л. Смирнова в статье «Образ умного человека: российское исследование//Российский менталитет» описывает симпозиум с участием 14 ведущих экспертов (в том числе Торндайка и Термана), который закончился решением, что существует столько же определений интеллекта, сколько и экспертов. Все многообразие мнений сконцентрировалось вокруг двух идей: 1) интеллект сводился к способности к обучению из опыта и 2) интеллект — это способность адаптироваться к окружающей среде.

В психологии известны несколько теорий, объясняющих интеллект.

Теория Ж. Пиаже рассматривает интеллект как результат развития, имеющего несколько стадий, последняя из которых — способность к абстрактному логическому мышлению.

Спирмен и Терстоун развивали факторные теории интеллекта. Согласно этим теориям, интеллект представляет собой совокупность факторов: вербальное и пространственное понимание, скорость восприятия, богатство словаря и т.д.

Гилфорд продолжил это направление и описывал интеллект с помощью трех измерений: оперативность, содержание и продуктивность. Используя различные сочетания этих трех измерений, Гилфорд предполагал, что интеллект в реальности имеет около 150 независимых факторов.

Гарднер и Хатч предположили существование семи различных типов интеллекта: логико-математический, лингвистический, музыкальный, пространственный, телесно-кинестетический, межличностный и внутриличностный.

Стернберг предложил теорию интеллекта, которая основана на существовании трех независимых подтеорий: контекстуальной, экспериментальной и компонентной. Для нас наиболее интересным является контекстуальный интеллект — это способность индивида адаптироваться к среде, решать проблемы в специфических ситуациях.

Представления об интеллекте сильно меняются в разных культурах.

Например, традиционно *интеллект* определяется в западной психологии как *умственные способности, проявляющиеся в вербальной и математической сфере*.

Во многих языках нет даже слова, обозначающего интеллект в западном понимании. Определения интеллекта в сильной степени отражают ценности культуры.

Например, в **китайском** языке наиболее близким к интеллекту понятием является иероглиф, который означает «обладание хорошим умом и талантами». Для китайцев это понятие связано со *способностью к подражанию, настойчивостью и социальной ответственностью*.

В одной из культур Южной Африки интеллект эквивалентен таким чертам личности, как *твердость, осторожность и дружелюбие*.

В другой культуре Западной Африки интеллект объединяется с *знаниями, умениями и навыками*.

В **России** для представления об интеллектуальной личности характерно преобладание *социальных компонентов и акцент на морально-этических характеристиках* интел-

лекта, что согласуется с данными, полученными на японской выборке и расходится с результатами американского и финского исследований, где выявлена ведущая роль когнитивного компонента.

В отечественной психологии теории интеллекта рассматриваются в контексте социального мышления. Мышление личности, по мнению К.А.Абульхановой-Славской, следует отнести к психосоциальным явлениям, поскольку оно представляет *характеристику личности, личностный продукт ее жизни в данном обществе, ее психический функциональный орган.*

Поскольку существуют очень разные понятия об интеллекте в разных культурах, очень трудно найти единое основание для сравнения интеллекта в разных обществах. В различных культурах ценятся разные личностные качества, понятия успешного поведения тоже очень различаются.

Например, в американской культуре люди обычно вознаграждаются за демонстрацию своих знаний и умений. В других культурах, ценящих скромность и межличностную кооперацию, такое поведение может восприниматься как неподобающее, нескромное или грубое.

Подобные различия важны для межкультурных исследований интеллекта, т.к. успешное выполнение тестов на интеллект может требовать демонстрации поведения, которое считается нескромным и неподобающим в одной культуре, но желательным и одобряемым в другой. Это может привести к неправильным сравнениям.

Г.Дж.Айзенк в книге «Узнай свой собственный коэффициент интеллекта». «Ай Кью». 1993. отмечал, что «...в общем случае успех в жизни до определенной степени связан с КИ». Он также определяется многими отличными от интеллекта качествами, такими как настойчивость, уداчливость, связи, дерзость, агрессивность.

Тесты, разработанные в одной культуре, могут абсолютно не подходить к исследованию интеллекта в другой культуре.

Например, в одном из американских тестов на интел-

лект есть такой вопрос: «Что общего между скрипкой и фортепиано?» Такой вопрос предполагает наличие понятия о скрипке и фортепиано и рассчитан на представителей среднего класса западного общества, но никак не на представителей других культур, которые могут использовать абсолютно другие музыкальные инструменты.

Нам близок подход тех современных ученых, которые считают, что *совладание с насущными требованиями, предъявляемыми человеку его средой в той или иной культуре, свидетельствует о полноценных психических способностях индивидов, принадлежащих к данной культуре.*

Анекдотичная история случилась с английским психологом-педагогом, отправившимся в Австралию исследовать интеллект местных аборигенов. Там он надеялся найти подтверждение гипотезы о том, что интеллект аборигенов не соответствует европейским стандартам. Вооруженный тестом IQ, он прибыл в Австралию, взял в аренду легковой автомобиль и отправился в пустыню на поиски своих испытуемых. К несчастью, его автомобиль сломался, он был вынужден идти пешком, запасы воды и пищи быстро кончились, и он почти погибал в пустыне от истощения. Вскоре его обнаружили два аборигена, проходившие мимо. Увидев его состояние, они менее чем в полуметре от его головы стали копать песок и, найдя источник, напоили его водой. Поняв из его знаков, что он голоден, один из аборигенов тут же камнем убил кролика, приготовил жаркое и накормил незадачливого психолога. После того как исследователь полностью провалился по тесту интеллекта австралийских аборигенов, не сумев вести себя адекватно окружающей среде, он отказался от кросскультурных исследований интеллекта.

### **Проблемы и парадоксы межкультурного тестирования интеллекта**

Одним из направлений исследования интеллекта является тестирование межкультурных различий. Интерес к этой проблеме возник в начале XX века. Он был выз-

ван большим притоком эмигрантов, прибывших в США на рубеже двух столетий. Культурно-свободные тесты интеллекта требовались для отбора и распределения персонала, несмотря на принадлежность людей к разным социокультурным группам, для максимального использования человеческих ресурсов в развивающихся странах. Поскольку сложно разделить действие на интеллект факторов наследственности и среды, от термина «культурно-свободный тест интеллекта» перешли к определению «общий для всех культур». Концепция интеллекта Р.Кеттелла, создавшего наиболее известный «культурно-свободный тест интеллекта», включает два фактора:  $g_1$  — «свободный» и  $g_2$  — «связанный» интеллект. Тест на основе перцептивных заданий измеряет первый фактор.

Изначальная соотнесенность тестов интеллекта с культурой и опытом определенной социальной группы ограничивает сферу их применения. Тесты интеллекта оказываются неадекватными для обследования лиц, принадлежавших к иной культуре, нежели та, в которой они создавались. Сопоставление результатов тестирования интеллекта в различных этнических группах лишено смысла. Сравнить количественные показатели интеллекта можно лишь тогда, когда его представляют в качестве универсального измерения. Игнорирование условий культуры, активизирующей, например, развитие не вербального, а пространственно-образного типа переработки информации, может привести к постановке ошибочного диагноза умственной отсталости. Зависимость результатов тестов интеллекта от культуры рождает и известное разочарование в них. Некоторые специалисты в области психодиагностики за рубежом предлагают отказаться от понятия интеллекта применительно к имеющимся тестам, предпочитая говорить об измерении «адапбельности» или индивидуально приобретенной адаптации к культуре.

Невозможно создать тесты интеллекта, *свободные от*

*культуры*, т.к. измерению и шкалированию подвергаются вербальные и когнитивные навыки, сформированные в культуре, к которой принадлежит создатель данного теста.

Показательны результаты исследования, проведенного американским антропологом Иосифом Гликом в Либерии среди народа *кпелле*. Исследуя интеллектуальные способности с помощью набора тестов, ученый получал стандартно более низкие по сравнению с американскими испытуемыми результаты у испытуемых *кпелле*. Когда исследование было уже закончено, Глик *просто так*, из любопытства, попросил одного из своих испытуемых выполнить тест так, как, по его мнению, его бы выполнил *глупый кпелле*. К полному изумлению ученого, испытуемый выполнил тест как самый умный из американских студентов. После такого результата Глик навсегда отказался от использования тестов интеллекта в межкультурных исследованиях как абсолютно бессмысленного занятия.

Современная точка зрения антропологов, основанная на опыте взаимодействия с другими культурами, утверждает **когнитивное единство человечества**, которое означает, что мыслительные процессы не различаются в разных культурах. Единственно, что различно, это:

- *содержание* этих процессов (то, о чем человек думает),
- *ситуация* (условия среды, отбирающие тот или иной тип мышления)
- *исходные посылки* (культурные мифы), которые считаются истинными или ложными в данной культуре.

Основным источником различий являются способы классификации (категоризации) мира, свойственные той или иной культуре. Например, мышление людей из непромышленных культур конкретное и недостаточно абстрактное.

### **3. Межкультурные исследования интеллектуального потенциала советского и российского обществ.**

#### **3.1. Эволюция представлений о распределении интеллекта в обществе**

В тоталитарных системах управления большинство умных людей находилось в правящих кастах, а те немногие, кто за счет своих способностей сумел пробиться наверх, представляли собой редкое исключение, лишь подтверждающее правило. Такое представление о распределении интеллекта в обществе закрепилось в общественном сознании и, несомненно, являлось тормозом в демократизации общества. По мере становления эгалитарных тенденций в социальной жизни общества, вызванных разными причинами, число выходцев снизу, подтвердивших свой высокий умственный уровень, стало резко возрастать, что отразилось и в массовых стереотипах. В какой-то момент возобладала даже противоположная точка зрения, согласно которой более умные люди находятся в низших слоях общества. Ранее это обстоятельство отразилось в многочисленных мифах и сказках, где простолюдин с успехом поучал царей и даже замещал их. В России таким мифическим персонажем был, например, ближайший соратник Петра I Александр Меншиков. Изменилось и само представление об уме: оно демократизировалось, стало включать в себя в качестве дополнительного к интеллекту компонента простой здравый смысл и житейскую логику. Теперь уже умным мог считаться не только церковный иерарх или дворянин, но и человек, добившийся коммерческого или какого-либо иного успеха, тогда как раньше эти люди считались только хитрыми и бойкими. Таким образом, возможно в общих чертах проследить эволюцию представлений о локализации интеллектуального потенциала общества и выделить взаимосвязь этого представления с характером организации социума — олигархическим либо демократическим.

Лозунги Октябрьской революции были демократическими и уравнительными. В интересующем нас аспекте они

выражали резкое неприятие существующего распределения умственного веса в разных социальных слоях и стремление к устранению из жизни общества наличной интеллектуальной элиты. Однако вскоре такая элита появилась вновь: партия, объявив себя умом всей эпохи, длительное время сохраняла этот образ в общественном сознании. При этом возникло явное противоречие: с одной стороны, утверждалось, что весь трудовой народ в равной степени является носителем ума и даже определенной мудрости; с другой стороны, именно партия обладала высшим умом и знанием. Требования к уму, интеллекту также предъявлялись не совсем обычные: умным считался тот, кто обладал хорошими сенсомоторными и физическими навыками (рабочие, ткачи, шахтеры) и кто усвоил и мог как-то выразить установленный набор идеологических догм. Реальный же интеллектуальный потенциал общества, как теперь известно, катастрофически уменьшался.

### **3.2 Современное состояние интеллекта в России**

Специфика современного состояния нашего общества состоит в том, что в результате снижения своего интеллектуального потенциала оно оказалось неспособным выдвинуть для себя новые идеалы взамен внезапно утраченных и оказавшихся ложными. Значимость проблемы изучения наличного уровня интеллекта различных социальных и демографических групп в нашей стране сравнительно с данными других стран определяется широким спектром разнородных факторов. Наиболее существенными среди них являются следующие:

- а) ослабление пласта нестандартно и творчески мыслящих людей, происшедшее в результате гибели и уничтожения многих из них, выезда и высылки из страны в революционные и последующие годы;
- б) длительный период преследования реалистического, адекватного мышления и сурового подавления всякого рода инакомыслия — в политике, в сферах науки, искусства, культуры, моральных представле-

- ний, эстетических взглядов, оценки зарубежного общества;
- в) демократические преобразования и плюрализм с неотвратимой необходимостью потребовали изъятия позитивного и реально доказательного мышления, отступления от догматического понимания действительности и законов ее развития;
  - г) объявление народами, нациями и регионами суверенитета также невозможно в его практической реализации без достаточного интеллектуального потенциала — самостоятельно принимаемые существенные решения должны быть подкреплены качественно совершенным мышлением как надежной ориентировкой в обстановке, умением принимать обоснованные решения и прогнозировать развитие широкого круга событий;
  - д) политизация общества также представила серьезный счет состоянию интеллектуального потенциала;
  - е) преобладание долгие годы идеологизированного мышления над всеми другими формами гибких и творческих интеллектуальных операций выработало косную стереотипию одностороннего мышления, которое всегда является «правильным»;
  - ж) репрессии против носителей интеллектуального потенциала были настолько жесткими, длительными и всеобъемлющими, что затронули генофонд нации на уровне биологических носителей.

Значимость и большое число политических, социальных, научных, психологических и прочих проблем, ставших доступными широким кругам народа, создали ситуацию, благоприятную для их совместного разрешения. По многим из указанных позиций имеются значительные возможности для продуктивного интеллектуального самовыражения. Следует отметить, что наблюдается широкий всплеск активности, выражающийся в готовности участвовать в различных, в том числе ранее малодоступных сферах деятельности и в реальном воплощении вынашиваемых замыслов

или следовании определенным предложениям. Например, занимаясь предпринимательской деятельностью, человек ничем не ограничен в повышении уровня своего благосостояния и в результате успешного накопления материального богатства может занять любую, в том числе и самую высокую ступеньку на вершине социальной лестницы.

Однако интеллектуальный потенциал общества (точнее, немалой части людей, включившейся в реализацию открывшихся перспектив) оказался не соответствующим неординарному характеру больших политических, социальных, хозяйственных и других запросов. Об этом свидетельствуют:

- ошибочно и торопливо (или с явным опозданием) принятые решения;
- неправильная их масштабность и временная оценка, ослабленность прогностического компонента;
- односторонность трактовки;
- социально-политическая и хозяйственная близорукость;
- неполнота учета привходящих факторов.

Таков далеко не полный перечень издержек интеллектуального характера, которые ощутимо повлияли на жизнь россиян в последнее время.

Примеров этих решений можно привести множество: *развал СССР, а затем и его экономики, военно-промышленного комплекса, армии, науки, производства, одной из лучших в мире систем образования; позорные исходы войн в Афганистане и Чечне; просчеты во внутренней политике, приведшие к социальной напряженности, политической нестабильности, невыплатам пенсий и зарплат; просчеты во внешней политике, приведшие к потере сфер влияния, падению престижа и авторитета страны на международной арене.*

Отметим результаты исследования психологического состояния ученых, проведенного в Новосибирске в 1996 г. По мнению ученых, оптимистическое и деловое настроение с уверенностью в завтрашнем дне они наблюдали ме-

нее чем у 19% своих коллег. Во всех оставшихся 81% случаев налицо различные степени психоэмоционального стресса. Неуверенность в завтрашнем дне, напряжение, беспокойство, тревога и страх постоянно наблюдаются у большинства респондентов. 55% ученых признают, что их психологическое состояние ниже средней нормы, 7% — тяжелое, 20% — нормальное, 20% — благоприятное. Планирование научной деятельности сократилось с 2 — 5 лет до 1 года. 34% исследователей планируют деятельность на полгода. Личные жизненные планы еще менее определены и продолжительны. Ученые планируют личную жизнь только на полгода. Они признают свою недостаточную приспособленность к выживанию в новых социально-экономических условиях: 30% с трудом приспосабливаются, 6% — совершенно не приспособлены. По мнению 72% ученых, современные организационные, финансовые, коммуникативные условия существования научного сообщества не способствуют, а мешают и являются причиной снижения научной активности и продуктивности труда.

### **Вопросы для практических занятий**

1. Приведите примеры межкультурных различий процессов восприятия, памяти и мышления.
2. Чем различаются понятия об интеллекте в разных культурах?
3. В чем заключаются проблемы и парадоксы межкультурного тестирования интеллекта?
4. Расскажите об эволюции и современном состоянии представлений об интеллекте в России.

### **Литература**

- Абульханова-Славская К.А.* Социальное мышление личности: проблемы и стратегии исследования//Психологический журнал. 1994. Т. 15. №4. С. 39—55.
- Айзенк Г.Дж.* Узнай свой собственный коэффициент интеллекта. М.: Ай Кью. 1993.
- Брунер Дж.* Психология познания: За пределами непосредственной информации. М.: Прогресс, 1977.
- Гордиенко А.Л., Еремин С.Н., Плюснин Ю.М., Путилов А.А., Аб-*

- лажей А.М.* Новосибирский акедмгородок в 1996 г.// Социс. 1997. № 12. С. 68—78.
- Денисов А.Ф., Дорофеев Е.Д.* Культурно-свободный тест интеллекта Р.Кеттелла: (Руководство по использованию). СПб.: Иматон, 1994.
- Коул М.* Культурно-историческая психология: наука будущего. М.: Когито-Центр, Институт психологии РАН, 1997. 432 с.
- Коул М., Скрибнер С.* Культура и мышление. М.:Прогресс,1977.
- Лурия А.Р.* Историческое развитие познавательных процессов. М.: Наука, 1974.
- Пиаже Ж.* Психология интеллекта // Избранные психологические труды. М.: Международная педагогическая академия, 1994.
- Приключения IQ в России//Знание — сила. 1996. № 9. С. 46-48.
- Смирнова Н.Л.* Образ умного человека: российское исследование//Российский менталитет: вопросы психологической теории и практики. М.: ИП РАН, 1997. С. 112—130.
- Холодная М.А.* Психология интеллекта: парадоксы исследования. Томск.: Изд-во Томск. ун-та.: М.: Барс, 1997.
- Brody E.B., Brody N.* Intelligence: Nature, Determinants, and Consequences. New York Etc: Acad. Press, 1976.
- Cohen D.* Intelligence. What is it? New York: Evans, 1974.
- Cole M., Gay J.* Culture and Memory//American Anthropologist. 1972. 74 (5). P. 1066—1084.
- Cole M., Means B.* Comparative Studies of How People Think: An Introduction. Cambridge (Mass) London: Harvard university Press, 1981.
- Cole M., Scribner S.* Culture & Thought. A Psychological Introduction. N. Y. Etc. Wiley, 1974.
- Vernon P.E.* Intelligence and Cultural Environment. London: Methuen, 1969.

## Психология межкультурного взаимодействия

### Концепция «культурного шока»

Вхождение в новую культуру сопровождается неприятными чувствами (потери друзей и статуса, отверженности, удивления и дискомфорта при осознании различий между культурами), путаницей в ценностных ориентациях и собственной личностной идентичности.

Выше отмечалось, что большинство исследователей сходятся во мнении о стрессогенном воздействии новой культуры, о том, что контакт с иной культурой вызывает нарушение психического здоровья, психическое потрясение, для обозначения которого в кросскультурной психологии введен термин «культурный шок».

Антрополог Oberg определял *культурный шок* как «шок перехода», «утомляемость от культуры».

A. Furnham, S. Bochner дают следующее его определение: *культурный шок* — это шок от нового; состояние, испытываемое человеком при контакте с чужеродной культурой.

Культурный шок связан с недостатком уверенности в себе, тревожностью, раздражительностью, бессонницей, психосоматическими расстройствами, депрессией.

Опыт новой культуры является неприятным или шоковым потому, что он может привести к негативной оценке собственной культуры, а также потому, что он неожидан.

Хотя часто культурный шок ассоциируется с отрицательными последствиями, лишь немногие обращают внимание на его **положительную сторону**: первоначальный дискомфорт ведет к *принятию новых ценностей, attitudes, моделей поведения и важен для саморазвития и личностного роста*. А. Анастаси указывает, что культурные различия становятся культурными помехами, когда индивид покидает культуру, в которой он воспитывался, и пытается действо-

вать и добиваться успеха в другой субкультуре. Но такой взаимообмен стимулирует развитие цивилизации в целом.

По мнению Н.М.Лебедевой, культурный шок возникает не только и не столько потому, что среда вдруг становится непредсказуемой и возникает опасность для жизни вследствие неадекватного поведения. Столь острые ситуации встречаются редко. Суть в том, что человек внезапно ощущает, что можно жить и без привычного знания и понимания мира, что оно неуниверсально, что люди вокруг живут (и вполне успешно) по своим законам и представлениям, нимало не заботясь о том, как он их при этом понимает и оценивает. Что много лет люди жили без его знания и будут жить вне его. Человек начинает понимать, что все, что он знал, во что он верил, в новой культуре не имеет смысла и надо переосмысливать весь свой опыт заново или замкнуться в себе, что часто сопровождается резким падением самооценки.

В последнее время многим русским пришлось испытать на себе воздействие этого шока. Это коммерсанты-«челноки», студенты, ученые, спортсмены, бизнесмены, туристы. Особенно сильно ощущают его лица, выезжающие за рубеж на постоянное местожительство. Как правило, русские, живущие за границей, отмечают, что материально они живут несравненно лучше, чем в России. В развитых странах человек, занимающий невысокое социальное положение, материально живет лучше, чем выдающийся человек в России. Однако в моральном плане русские, живущие за рубежом, испытывают чувство ностальгии, тоски, неполноценности. Многие отмечают, что дома, в России, они достигли бы большего. Ведь высокий материальный уровень общий, и на его фоне мигранты всегда второсортны.

Проблема культурного шока — это проблема личностного роста, ломки жизненных стереотипов, требующая громадной затраты личностных ресурсов. Она шире одних только межэтнических отношений, поскольку все мы практически ежедневно сталкиваемся с различными субкультурами даже внутри моноэтнического общества (на-

пример, проблема отцов и детей, резкой трансформации советской культуры СССР в России).

К.Оберг выделил шесть аспектов культурного шока:

1. **Напряжение**, к которому приводят усилия, требуемые для достижения необходимой психологической адаптации.
2. **Чувство потери или лишения** (друзей, статуса, профессии и собственности).
3. **Чувство отверженности** представителями новой культуры или отвержения их.
4. **Сбой** в ролях, ролевых ожиданиях, ценностях, чувствах и самоидентификации.
5. **Неожиданная тревога, даже отвращение** и негодование в результате осознания культурных различий.
6. **Чувство неполноценности** от неспособности совладать с новой средой.

Оберг считает, что каждая культура имеет множество символов социального окружения, как вербальных, так и невербальных (жестов, мимики) способов общения, с помощью которых мы ориентируемся и действуем в ситуациях повседневной жизни. Наш душевный мир зависит от этих сигналов, многие из которых мы даже не осознаем. Когда же вся эта незримая система свободной ориентации в мире становится неадекватной в условиях новой культуры, человек испытывает глубокое нервное потрясение.

*Симптомы культурного шока:*

- чрезмерно частое мытье рук,
- чрезмерная забота о питьевой воде, пище, посуде и постели;
- боязнь физического контакта с представителями новой культуры,
- бессмысленно «далекий» взгляд (иногда его называют «тропический»),
- чувство беспомощности и желание быть под покровительством представителя собственной национальности, долго прожившего в данной культуре,

- страх быть обманутым или оскорбленным. Это реакция защиты от новой информации, наплыв которой так огромен, что человек в течение какого-то времени чувствует себя бессильным справиться с этим.

Степень выраженности культурного шока и продолжительность адаптации определяются характеристиками визитеров и особенностями своей и чужой культур. *Высокообразованные, высокоинтеллектуальные молодые люди адаптируются быстрее. Мужчины адаптируются быстрее, чем женщины. Авторитарные личности адаптируются менее успешно.* Выделен тип, адаптирующийся наиболее успешно — **overseas type**. *Это экстравертный тип, открытый для общения и интересующийся окружающими, уверенный в себе и профессионально компетентный.* В системе его ценностей большое место занимают *общечеловеческие*.

На приживаемости положительно сказывается

- *наличие доконтактного опыта* (знание языка, культуры, условий жизни в определенной стране);
- *предшествующий опыт пребывания за границей.*

Одним из важнейших факторов, положительно влияющих на процесс адаптации, является установление *дружественных контактов с местными жителями.*

Многие ученые исследовали последствия миграции для психического здоровья.

- Н.М.Лебедева приводит данные о том, что миграции часто связаны с *маниакально-депрессивным психозом и с психосоматическими заболеваниями.*
- Среди переселенцев преобладают люди с *неустойчивой психикой.*
- Установлено, что среди мигрантов *больше психических заболеваний, чем среди коренных жителей.*
- Установлены также конкретные связи между группами мигрантов и характером психических расстройств.

Например, британцы страдают в Австралии *алкоголизмом*, а индийцы в Англии — *шизофренией*.

### Понятие о культурной дистанции

Понятие «культурной дистанции» ввели А. Furnham, S. Bochner. *Культурная дистанция* — величина культурных различий между культурами стран выхода и поселения мигрантов. С возрастанием дистанции увеличиваются трудности адаптации к новой культуре. Культурная дистанция — главная детерминанта «культурного шока». Степень отчуждения, одиночества и сопутствующих им стрессов определяется величиной культурной дистанции.

Величина культурного шока зависит от культурных различий. Для измерения несоответствия между двумя культурами Бабицер разработал шкалу, или индекс культурной дистанции (CDI).

**CDI (индекс культурной дистанции)** включает фиксацию различий между культурами по темам: климат, одежда, пища, язык, религия, уровень образования, материальный комфорт, структура семьи, обычаи ухаживания (сватовства).

Различия в пище, религии, климате связаны с повышением тревожности.

Различия в пище, уровне образования, обычаях ухаживания, проведении досуга связаны с ростом медицинских консультаций.

Количество различий прямо пропорционально количеству трудностей, испытываемых мигрантами в процессе адаптации. Особенно сложной является адаптация людей, принадлежащих к разным типам культур. Например, *представитель экстенсивной культуры (русский) может быть счастлив лишь в этой культуре*.

Взгляд на перемещение в иную культуру как ситуацию, в которой прежние навыки бессильны, и человек нуждается в овладении подобными навыками новой культуры, привел к *концепции U-образной кривой приспособления*.

U-образная кривая адаптации в чужеродной культуре включает 3 основных этапа.

- Первый этап характеризуется энтузиазмом и приподнятым настроением.
- На втором этапе наступает фрустрация, депрессия, замешательство.
- На третьем этапе они медленно сменяются уверенностью и удовлетворением.

Реадаптация к собственной культуре повторяет эти этапы, поэтому кривая реадaptации имеет W-образную форму.

### **Процесс вхождения представителей одной культуры в другую. Последствия межкультурных контактов**

Не менее чем психологические особенности отдельных этносов, практически важно исследовать процесс взаимодействия представителей различных культур. Существуют разные формы такого взаимодействия: начиная от поверхностных туристических и деловых контактов и заканчивая сложными процессами миграции и эмиграции. Некоторые психологические явления, возникающие в процессе взаимного проникновения культур, рассматриваются ниже.

Н.М.Лебедева отмечает: *«Этнос — существо живое. Глубокими невидимыми корнями связан он с родной землей и небом, связан так, что сам подчас не осознает этой связи, но только никак не может прижиться на новой земле. Связан с той формой жизнедеятельности, которая кормит его и дает базальный философский смысл его существованию. Язык и религия — ин-формационная суть этноса, которой нельзя его лишить без тяжелых и непредсказуемых последствий. Те, кто в истории посягал на все эти незыблемые узы, не только приносили людям чрезмерные и бессмысленные страдания, но и закладывали мину будущих кровавых межэтнических столкновений».*

Именно религия и язык были разрушены во время советской диктатуры, и сейчас мы пожинаем плоды нера-

зумной национальной политики в виде кровавых войн в Чечне, Средней Азии, других горячих точках.

A. Furnham, S. Bochner описывают четыре типа взаимодействия культур:

1. *Геноцид* — это такой тип взаимодействия культур, когда одна этническая или культурная группа, обычно численно доминирующая или обладающая превосходящими технологическими ресурсами, уничтожает всех членов другой группы, с которой она вступает в контакт. В оправдание обычно выдвигается тезис о расовой, этнической или психической неполноценности уничтожаемой группы. Существует множество примеров геноцида в истории: «великие завоевания», колонизация, уничтожение коренного населения Америки, режим апартеида в ЮАР, фашизм в Германии, этнические чистки в Косово.

В психологическом плане *геноцид* — это выражение предельной интолерантности (нетерпимости) к иному образу жизни, другой картине мира (этнической или культурной) вплоть до физического уничтожения ее носителей.

Одна из причин подобной нетерпимости кроется в отсутствии уверенности в позитивности образа «мы», которое в результате действия механизмов психологической защиты ведет к ненависти и агрессии против других. Данная агрессия благодаря действию психологического механизма каузальной атрибуции в сознании ее носителей объясняется «*благородными мотивами*» и оправдывается.

Геноцид — пример предельной духовной слабости, практически полное отсутствие личностного начала в людях.

2. *Ассимиляция* — это поглощение одной культуры другой. Это происходит, когда этнокультурная группа постепенно добровольно или вынужденно адаптируется к обычаям, ценностям, жизненным стилям доминирующей культуры. После нескольких поколений такой ассимиляции представители нацменьшинств становятся культурно и даже физически неотличимыми от коренных жителей, что приводит к фактическому исчезновению этнической культуры меньшинства.

В психологическом плане ассимиляция — это проявление более мягкого варианта интолерантности к иной культуре, когда ее представители «принуждаются» жить по меркам доминирующей этнической культуры, не уничтожаясь физически. Как и в случае геноцида, здесь работает тот же психологический механизм неприятия другой картины мира.

Психологи отмечают, что принуждение к ассимиляции может привести к чувствам *неполноценности, самоуничтожения и даже самоненависти* у представителей этнического меньшинства.

Добровольная ассимиляция, цель которой — выжить среди «других», это стремление психологически защититься от возможной агрессии путем вхождения в более массовое и сильное «*мы*».

3. *Сегрегация* — это изолированное, независимое существование этнических культур. С психологической точки зрения сегрегация представляет собой большой прогресс в межкультурном взаимодействии, когда этнокультурные группы «допускают» существование иных этнических культур, но на «расстоянии».

*Общим* для всех трех вышеперечисленных типов взаимодействия культур является стремление преодолеть трудности межкультурного взаимодействия путем *уничтожения самого факта контакта (геноцид — уничтожение отличающихся людей, ассимиляция — уничтожение отличающейся культуры, сегрегация — уничтожение контактов с иными культурами)*.

Гармоничное взаимодействие между культурами возможно только на принципах интеграции.

4. *Интеграция* — это вид совместимости, когда разные культуры сохраняют свои исходно присущие им индивидуальности, хотя объединяются в единое общество на другом, одинаково значимом для них основании. В психологическом плане это наиболее плодотворный тип межкультурного взаимодействия, в котором представители разных этносов не только принимают другие образ жизни и картину мира, но и находят положительные моменты в различиях.

Для понимания и принятия других надо:

- уважать собственную культуру,
- быть уверенным в ее ценности и значении,
- почаще вступать в контакт с отличными от нее культурами,
- не уничтожать *другого*, не стремиться переделать его на свой лад,
- уважать в нем присущее тебе право быть *самим собой*
- научиться не страдать от этого различия
- сознавать, что оно не несет угрозы твоей индивидуальности.

S. Vochner предложил подходить к проблеме психологической адаптации мигрантов на основе **модели культурного обучения**. Идея «приспособления» к иной культуре несет в себе зародыш шовинизма, поскольку предполагает отказ от ценностей собственной культуры в пользу новой. Вместе с тем часто приходится обучаться видам деятельности, которые сам человек может не одобрять и от которых отказывается, как только меняются условия, вынуждавшие его к этому. *Так, живя в США, японцы научились чаще смотреть в глаза собеседнику, чем это принято в их собственной культуре. Английские джентльмены научились в Японии прокладывать дорогу в токийском метро, но вернулись к практике чинной очередности, возвратившись в Англию. Немцы, попадая в Россию, начинают опаздывать, делаются развязными и хамоватыми. Забыв о немецких стандартах, они злоупотребляют водкой, блинами и икрой.*

Подготовка индивидов к межкультурному взаимодействию включает *просвещение, ориентирование и тренинг*.

**Просвещение** — это приобретение знаний о культуре и этнической общности. Можно читать книги, повествующие о культуре и обычаях, или прослушать академический курс по этнопсихологии. Однако часто знание не смягчает культурного шока, а информация оказывается нерелевантной характеру непосредственных контактов.

**Ориентирование** напоминает «культурные поваренные книги». Они построены по принципу «делай то и не делай этого». Например, *Do's and Taboos Around The World*.

*Кросскультурный тренинг* был впервые предложен Н.С. Triandis. Его задачей является знакомство с межкультурными различиями в межличностных отношениях. Это требует проигрывания ситуаций, в которых что-либо протекает по-разному в двух культурах. В результате тренинга становится возможным сделать перенос полученных знаний на новые ситуации.

Брислин выделяет 5 типов тренингов:

- 1) **Тренинг самосознания**, в котором личность познает свои культурные основы.
- 2) **Когнитивный тренинг**, в котором людям дается информация о другой культуре.
- 3) **Тренинг атрибуции**, который учит давать объяснения ситуации с точки зрения другой культуры.
- 4) **Поведенческий тренинг**.
- 5) **Обучение практическим навыкам**.

W. Brislin разработал *культурный ассимилятор*. Его цель — научить человека видеть ситуацию с точки зрения членов чужой группы, понимать их видение мира. Культурные ассимиляторы состоят из описаний ситуаций (от 37 до 100), в которых взаимодействуют персонажи из двух культур, и 4 интерпретаций каждой ситуации.

### Вопросы для практических занятий

1. В чем заключается концепция «культурного шока»?
2. Что такое «культурная дистанция» и в чем она измеряется?
3. Назовите основные черты межкультурного взаимодействия.
4. Как осуществляется подготовка к межкультурному взаимодействию?

### Литература

- Айзенштадт Ш.* Международные контакты: культурно-цивилизационное измерение // Международная экономика и международные отношения. 1991. № 10. С. 63—71.
- Ерасов Б.С.* (Сост.) Сравнительное изучение цивилизаций: Хрестоматия. М.: Аспект-Пресс, 1998.

- Кочетков В.В., Паринова Г.К.* Социально-психологический видеотренинг как способ повышения коммуникативных навыков // Повышение эффективности формирования профессионально-педагогических навыков и умений учителей. Тула, 1991. С. 176—177.
- Лебедева Н.М.* Введение в этническую и кросс-культурную психологию.- М.: Старый сад, 1998.
- Льюис Р.Р.* Деловая культура в международном бизнесе. М.: Дело, 1999.
- Хантингтон С.* Столкновение цивилизаций//Полис. 1994. №4. С. 34—42.
- Alley R.* Simulation Development//D.S.Hoopes & P.Ventura (Eds.) Intercultural Sourcebook: Cross-cultural Training Methodologies, Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR) 1979. P. 20—26.
- Argyle M.* The Psychology of Interpersonal Behavior. 3<sup>rd</sup> ed. Harmondsworth: Penguin Books, 1979.
- Axtell R.E.* (Ed. by) Do's and Taboos Around The World. New York; Chichester; Brisbane; Toronto; Singapore: A Benjamin Book. John Wiley & Sons, Inc. 1977.
- Barnak P.* Group Discussions//D.S.Hoopes & P.Ventura (Eds.) Intercultural sourcebook: Cross-cultural Training Methodologies, Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR) 1979, P. 150—151
- Brislin R.W., Cushner K., Cherrie C., Yong M.* Intercultural Interactions: A Practical Guide. Beverly Hills, CA: Sage, 1986.
- Der Kulturschock* Egyptischer Studenten beim Deutschlandaufenthalt // Helennk, Hu.a. (Hrsg) Fremdsprachendidaktiker Kongres. Tubingen 1987. P. 131—146.
- Furnham A., Bochner S.* Culture Shock. N.Y., 1986.
- Gudykunst W.* e.a. Culture and interpersonal communication. SAGE publ. Beverly Hills, 1988.
- Gunthner S.* Interkulturelle Kommunikation und Fremdsprachenunterricht//Helennk, (Hrsg) Fremdsprachendidaktiker Kongres. Tubingen, 1987. P. 23—41.
- Holmes H. & Guild S.* Role-plays: Situational Exercises//D.S.Hoopes & P.Ventura (Eds.) Intercultural Sourcebook: Cross-cultural Training Methodologies. Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR). 1979. P.11—19.
- Huntington S.* The Clash of Civilizations and the Remaking of the World Order. New York, 1996.
- Ingram L.A.* Self-assessment Instruments in Cross-cultural Learning//D.S.Hoopes & P.Ventura (Eds.) Intercultural Sourcebook: Cross-Cultural Training Methodologies), Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR). 1979. P. 103—107
- Intercultural Sourcebook: Cross-Cultural Training Methodologies. Hoopes P.S., Ventura P. (Eds.). Chicago: Intercultural Press, Inc. 1979.

- Luenemann U.F., Knutson T.J.* Intercultural Communication Training: A Call for Continued Interdisciplinary Research//Arizona Communication Association, Vol. 19, 1993, P. 122—148.
- McRae J., Bittitow R. & Mipos D.* Approaching Living in a New Culture// D.S.Hoopes & P.Ventura (Eds.) Intercultural sourcebook: Cross-cultural Training Methodologies, Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR) 1979. P.111—122.
- Multicultural Education: A Cross-Cultural Training Approach // Ed. by M.D. Puesch. Chicago: Intercultural Press, Inc. 1974.
- Oberg K.* Culture Shock: Adjustment to New Cultural Environments// Practical Anthropology. 1960. Vol. 17.
- Pepin C.* A Short Guide to Designing and Doing an Experimental Exercise// D.S.Hoopes & P.Ventura (Eds.) Intercultural Sourcebook: Cross-Cultural Training Methodologies, Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR), 1979. P. 152—154.
- Rood D.P.* Toward a Definition of Terms//D.S.Hoopes & P.Ventura (Eds.) Intercultural Sourcebook: Cross-Cultural Training Methodologies, Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR) 1979. P.108—110.
- Samovar L.A., Porter R.E.* Communication Between Cultures. New York: Willey, 1991.
- Sitaram K.S. & Happanen L.W.* The role of Values in Intercultural Communication. In M.K.Asante, E.Newmark, & C.E.Blake (Eds.), Handbook of Intercultural Communication (pp. 147—160). Beverly Hills, CA; Sage, 1979.
- Schnapper M.* Culture Simulation as a Training Tool//D.S.Hoopes & P.Ventura (Eds.) Intercultural Sourcebook: Cross-Cultural Training Methodologies, Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR) 1979. P. 27—32.
- Shirts G.* BAFA BAFA. A Simulation Game. Chicago, Illinois: Intercultural Press, 1979.
- Stewart E.C.* Simulating Intercultural Communication Through Role Playing // D.S.Hoopes & P.Ventura (Eds.) Intercultural Sourcebook: Cross-Cultural Training Methodologies, Washington. DC: The Society for Intercultural Education, Training and Research (SIETAR). 1979. P.44—61.
- Triandis H.C.* Cultural Training, Cognitive Complexity and Interpersonal Attitudes//Cross-cultural Perspectives on Learning. N.Y., 1975. P. 241—256.
- Triandis H. C.* Approaches to Cross-Cultural Training and the Role of Culture Assimilator Training // M.R.Page (Ed.) Cross-Cultural Orientation: New Conceptualizations and Applications, Lanham, MD: University Press. 1986. P.193—222.
- Triandis H.C.* Culture and Social Behavior. London: McGraw-Hill Inc., 1994.

## Вербальное межкультурное общение

**Психолингвистика В. Гумбольдта,  
Э. Сепира, Б. Уорфа**

Является общепринятой аксиомой, что этнопсихологические характеристики зафиксированы в языке и фольклоре. Еще в первой половине прошлого века В. Гумбольдт выдвинул концепцию неразрывной связи внутренних языковых форм и «духа народа». В ней он обосновывает мысль об общественной природе языка. Его последователи Э. Сепир и Б. Уорф пошли дальше, сформулировав теорию «лингвистического детерминизма», согласно которой языковые формы оказывают существенное обратное воздействие на перцептивные, мыслительные и вообще когнитивные процессы, формируя этноспецифическую картину мира. Бенджамин Ли Уорф в статье «Наука и языкознание» пояснял, что теория лингвистического детерминизма состоит в том, что язык является причиной различий познавательных процессов. Язык — не средство выражения, а форма, определяющая образ наших мыслей. Грамматика сама формирует мысль, является программой и руководством мыслительной деятельности индивида. В книге «Язык, мысль и реальность» он писал: *«Мы рассекаем природу по линиям в соответствии с нашими языками. Категории и виды, которые мы извлекаем из мира природы, не находятся в ней. Напротив, мир — калейдоскопическое собрание впечатлений, которые мы пытаемся организовать нашим сознанием, а затем передать лингвистическими системами нашего языка. Мы разрезаем природу, раскладываем ее по концепциям и приписываем им значения, исходя из согласия всех членов общества. Мы не можем говорить иначе, кроме как в строгом соответствии с условиями этого соглашения».*

### Фольклор. Устное народное творчество

Известный исследователь русской сказки Б.П.Вышеславец отмечал: «Область подсознательного в душе русского человека занимает исключительное место. Это иллюстрируется примерами, подобными следующему. Герой русской сказки Иванушка-дурачок, долго лежавший на печи, ни с того ни с сего вдруг вскакивает и кричит: *«Эх вы, тетки, отпирайте двери, хочу идти туда, сам не знаю куда!»*

Сказка показывает, чего русский боится: бедности, труда, горя, падения (русский Икар). Непременно нужно дойти до конца, чтобы подумать о спасении. Даже веселье, кутеж как-то незаметно переходит предел и становится источником расточения материальных и духовных сил, источником горя.

Заветны мечты русского о *«новом царстве»*, где распределение будет построено на принципе *«каждому по потребностям»*, где можно наесться и напиться, где стоит *«бык печеный»*, где *«молочные реки и кисельные берега»*. А главное — там можно ничего не делать и лениться. Сказка о дураке Емеле рассказывает, что он проводит время на печи и на всякое предложение пальцем пошевелить для какого-нибудь дела неизменно отвечает: *«Я ленюсь!»* Но ему, дураку, принадлежит волшебная штука, которая исполняет все его желания. Все работы выполняются сами собой, «по щучьему велению».

Типична в этом отношении сказка о «хитрой науке». Бедная старуха «захотела отдать сына в такую науку, чтобы можно было ничего не работать, сладко есть и пить и чисто ходить». Учителем этой науки оказался черт, а сама наука — не чем иным, как воровством. При этом счастье обычно сопутствует лентяю и вору.

Сказки беспощадны: они разоблачают все, что живет в подсознательной душе народа, раскрывают все, что тщательно скрыто в жизни. Вот, например, работник нанимается к купцу задаром, за право дать хозяину по окончании года «щелчок по лбу». От щелчка купец помирает,

а мужик берет себе его имение и живет-поживает, добра наживает.

Показательна головокружительная карьера солдата, отданного в армию родителями за безделье. Он самовольно ушел с поста, затем дезертировал, потом экспроприировал чужой дом, кошелек и особенные карты. Всех обыграл, включая царя, и стал управлять вместо него. Он приказал шить на солдат шинели из самого царского сукна, прибавил жалованья, велел кормить вдоволь, давать вина.

Сон исполнился. «Хитрая наука» о «легком хлебе» оказалась «научным социализмом» Маркса. Он оказался тем чертом, который научил, что воровство есть не воровство, а «экспроприация экспроприаторов». «Хитрая наука» сообщила русским, наконец, как попасть в то царство, где можно наесться и напиться, где можно лежать на печи и все будет исполняться «по шучьему велению». На научном языке «совершить прыжок из царства необходимости в царство свободы». Многие исполнилось в этом сне: богач получил «по лбу» и помер. Правда, эта явь оказалась сном и рассеялась, но и это предвидит русская сказка. В ней не только народная глупость, но и народная мудрость. С юмором она показывает, что конец утопии сытого рая есть «разбитое корыто».

Мрачное пророчество есть в былине об Илье Муромце. Однажды устроил князь Владимир «почестен пир», «а забыл позвать старого казака Илью Муромца». Илья, конечно, страшно обиделся. Натянул он тугой лук, вложил стрелочку каленую и начал стрелять... «по Божьим церквям, да по чудесным крестам, по тьим маковкам золоченым». Вот и картина русской революции, которую Илья (олицетворение крестьянства) устроил с самой отвратительной чернью, с пьяницами и бездельниками.

*Опричина, НКВД, ракет* — все это есть в русских сказках.

Полет народных фантазий всегда направлен в «иное царство, иное государство», за «тридевять земель». Большие жертвы приносятся, чтобы полет состоялся: «*Моголтицу*» приходится кормить собственным телом. Цель пу-

тешества — Иван царевич ищет невесту, ненаглядную красу, *Василису Премудрую*. Трудно ее найти, и вместе с тем это вопрос жизни: добудешь ее, и счастье устроено, нет — погиб навеки. Вместе с ней нет трудностей, она выручает из всякой беды. Вся тварь ей подчиняется.

Сущность русской души раскрывается в сказке «о серебряном блюдечке и наливном яблочке». Она не может ни гневаться, ни мстить, а может только прощать.

Однако главный герой русских народных сказок уникален и не похож на героев-суперменов, в нем-то, видимо, и есть разгадка загадочной русской души и ключ к национальному характеру.

Этот «герой» — да-да, в кавычках — Иван-дурак, или ласково — Иванушка-дурачок. Он полный антипод Герою. Он и не могуч, и не красавец, да еще и дурак. Неказистый, смешной, нелепый, униженный-приниженный, глупый, покорный жестоким и злым людям, но всегда преодолевающий все препятствия и беды. Иванушка-дурачок весь создан из противоречий. Он выглядит дураком, но оказывается самым умным в критические минуты; он ленивый и пассивный на вид, но в решающий момент действует быстро, смело и очень активно; он неотесанный и тонкий, беспечный и заботливый, хитрый и доверчивый. Он всех побеждает в конце сказки терпением, добротой, смекалкой и отсутствием претензий. Его сила в том, что своей добротой и непрактичностью он производит на алчных окружающих впечатление слабого и глупого, и они, считая его дураком, не могут себе представить умным, смелым, находчивым, каким он является на самом деле. И дети, слушающие народные сказки, в каждом новом поколении учатся не судить о людях по их внешнему виду и поведению.

Народ, придумавший себе «маленького» героя, — это великий народ.

Женскому русскому характеру свойственны те же черты, что и мужскому: обычно внутренняя красота и таланты спрятаны глубоко и хитроумно, нужно видеть сердцем, а не глазами, чтобы из лягушки получить жену-красавицу,

а из чудовища — мужа-царевича. Русская красавица непременно стыдлива. Нет в ней гордости и упоения своей красотой, как у греческой Афродиты. В русской красавце то же начало, что и в русском богатыре, который тридцать лет проспал на печи и встал только для решительной битвы. Скрытая красота, скрытая сила, которая нуждается в великой причине, чтобы раскрыться, и не для праздного созерцателя, не для привязчивого взгляда, а для единственного суженого — как и богатырь встанет — распрямится, когда на родину накатывает самый сильный враг. Красота — для милого, сила — для супостата, и все — для единственного. Повседневная, будничная трата означала бы умаление чудного дара.

Американские студенты резко негативно воспринимают Стиву Облонского в «Анне Карениной» — как негодяя, изменяющего своей жене, швыряющего деньги на развлечения, когда детям нужно купить пальто, и т. п. Но какой же русский читатель не любит Стиву — доброго, жизнерадостного, с такими человеческими слабостями, которые делают его еще более симпатичным!

Сказка «Морозко» вызывает недоумение и даже негодование. Что поучительного в девочке-сиротке, которая зачем-то врет Морозу, что ей тепло, когда она замерзает от холода? И почему наказана мачехина дочка, которая честно кричит: «Холодно! Остановись!»? Сюжет сказки противоречит уставу «американского монастыря», где царствует Его Величество Здравый Смысл.

Иностранцам непонятен и чужд менталитет русского человека, для которого характерна повышенная деликатность, нежелание затруднить, обидеть, совершенно независимо от требований здравого смысла. Он вполне может отказаться от предлагаемой еды, питья, услуг; часто именно такой бывает его первая реакция: «Спасибо, не надо, все в порядке».

Недаром любимый герой русского фольклора — Иван-дурак, или ласкательно Иванушка-дурачок: он потому и «дурак», что его поведение противоречит «здравому смыс-

лу». Он отдаст последний кусок хлеба какой-нибудь зайчихе в лесу, не думая о том, что самому есть нечего, а потом эта зайчиха, казалось бы, слабая и ненужная для практичного человека (не лев, не медведь), поможет ему победить Кашея Бессмертного. И именно он в конце сказки получает и царевну в жены, и полцарства в придачу.

И русские дети, слушая сказку, учатся: думай не только о себе, о своих удобствах (как этого требует пресловутый здравый смысл), будь деликатен, внимателен к людям, старайся не обременять их, а заодно не суди сразу и резко по одежде, виду и поведению: неказистый дурачок может оказаться настоящим героем в отличие от здравомыслящего супермена. Впрочем, и «супермен» русских былин Илья Муромец, имея выбор богатым стать, жениться или погибнуть, рассуждает совершенно нездорово: «Мне женитьба не ко времени, а богатство мне не к радости», но вполне правильно, с точки зрения смысла и менталитета русского фольклора и русского национального характера: сначала надо победить врагов своей родины, а потом уж думать о женитьбе. Богатство же русскому герою радости принести не может.

Сказка ложь, да в ней намек. Вдумайтесь во все эти присловья, которые давно клишированы в речи и в нашем сознании. Они полны глубокого смысла. Русские народные сказки — «опасная» вещь. Они с раннего детства внушают нам простую мысль, которая потом оборачивается «загадочными» реакциями.

### **Международные анекдоты, пословицы, поговорки**

Анекдоты не подвержены никакой цензуре, поэтому в них раскрывается истинная, глубинная сущность народа.

Вот анекдот про то, как ведут себя люди разных национальностей, если они обнаружат муху в кружке пива. *Немец (практичный) выбрасывает муху и пьет пиво. Француз (сентиментальный) вытаскивает муху, дует на нее, расправляет ей крылышки — и не пьет пиво. Русский (непри-*

хотливый и любящий выпить) выпивает пиво, не заметив мухи. Американец (уверенный в своих правах) зовет официанта, устраивает скандал и требует другую кружку. Китаец (китайская кухня включает самые неожиданные блюда) вынимает муху, пьет пиво и закусывает мухой. Еврей (меркантильный) пьет пиво, а муху продает китайцу.

Другой анекдот. Комиссия ООН решила проверить разные народы на выживаемость и в порядке эксперимента поместила на отдельные необитаемые острова представителей разных национальностей — двух мужчин и одну женщину. Через десять лет комиссия отправилась инспектировать острова. На английском острове два джентльмена играли в теннис. «У нас все прекрасно, мы в хорошей спортивной форме, проблем нет, — заявили они. — А дама? Мы ничего о ней не знаем, нас никто не представил». На французском острове веселая Мари сказала: «Это Пьер, это Жак, у нас все замечательно, мы все трое очень довольны». На испанском острове Мария рассказала комиссии, что на второй день эксперимента Хосе убил Хуана, и с тех пор они живут очень счастливо. Русских острова было два: дореволюционный и послереволюционный. На дореволюционном русском острове печальная Ольга сообщила, что она любила одного, вышла замуж за другого, и все трое глубоко несчастны. На послереволюционном русском острове два крепких мужика играли в избе в карты, когда прибыла комиссия. «У нас все в полном порядке, — сказал один из них. — Мы организовали колхоз: я — председатель, он — парторг». «А где же ваша дама?» — заинтересовались члены комиссии. «Народ? Народ в поле», — был ответ. (Заметим в скобках, что это выражение — народ в поле — вошло в разговорный язык как поговорка).

Широко распространенный во всем мире анекдот о международном конкурсе на лучшую книгу о слонах в российском варианте выглядит так: Немцы привезли на тележке многотомный труд «Введение к описанию жизни слонов». Англичане принесли книгу в дорогом кожаном переплете «Торговля слоновой костью». Французы представили жюри изящно иллюстрированное издание «Любовь у слонов». Американцы издали тоненькую карманную книжечку «Все о

слонах». Русские написали толстую монографию «Россия — родина слонов». Болгары предложили брошюру «Болгарский слоненок — младший брат русского слона».

Вот анекдот, почему американец, француз и русский прыгают с моста: американец прыгает, чтобы спасти свои деньги; француз прыгает, чтобы спасти любимую женщину; русский прыгает, потому что на мосту надпись: «С моста не прыгать».

И последний пример из большого числа такого рода анекдотов. Ученые решили провести эксперимент: какая нация лучше переносит холод? В морозильную камеру представители разных национальностей могли взять с собой что пожелают, и, когда терпеть будет невозможно, они должны постучать в двери камеры, чтобы ее открыли. Француз сказал: «Дайте мне много вина и хорошеньких женщин» и пошел в морозильную камеру. Через полчаса раздался слабый стук, и дрожащий от холода француз вышел из камеры. Англичанин решил взять с собой сигару, бутылку виски и одну женщину, хорошо владеющую собой. Через час раздался стук, и из камеры вытащили полузамерзшего англичанина. Русский пожелал собутыльника, ведро водки, два соленых огурца и отправился в морозилку. Через три часа встревоженные ученые приоткрыли дверь, опасаясь несчастного случая. Из камеры показался кулак, обрушившийся на экспериментатора, и послышались слова: «Вот свиньи! И так холодно, а они еще дверь открывают», и дверь захлопнулась.

Особенности русского национального характера раскрываются в многочисленных **пословицах и поговорках**: «Что русскому здорово, то немцу смерть. Где бы ни работать, лишь бы не работать. Должна — не спорю, отдам не скоро. Наступила ночь, и в Стране Дураков закипела работа. Мы работаем на глаз, а получается как раз. Не откладывай на завтра то, что можно сделать послезавтра. Не пьет только сова: днем она спит, а ночью магазины закрыты. Не пьет только телеграфный столб — у него чашечки вниз. За чужой счет пьют даже язвенники и трезвенники. Лучше переест, чем недопить. Между первой и второй

*промежуток небольшой. Мы пьем много, но с отвращением. Как живете? — Как в самолете: тошнит, а деться некуда / Как в сказке: чем дальше, тем страшнее/Как в трамвае — все сидят, один правит. Если ты плюнешь на коллектив, коллектив утретя. Если коллектив плюнет на тебя, то ты утонешь. Ешь — потей, работай — мерзни. Инициатива должна быть наказуема. Работа наш друг, и мы ее не трогаем. Водка наш враг, и мы ее уничтожаем».*

Анализ показывает, что в английском языке преобладают: *честность, осторожность, трудолюбие, профессионализм, ответственность, сдержанность в речи, бережливость, оптимизм, эгоизм, свобода личности, консерватизм, материальное благополучие, закрытость семейной жизни.* В русском языке преобладают: *опытность, общительность, корпоративность, патриотизм, справедливость, гостеприимство.*

По-русски можно сказать о людях: *Машенька, Машутка, Машечка, Машуна, Машунечка* и т. д.; *девушка, девочка, девонька, девчушка, девчонка, девчоночка*; о животных: *кот, котик, коток, кошечка, кошечка, кошеченька*; *телка, телушка, телочка, телушечка*; *собачка, собачушка, собаченька*; а также о любом предмете **неживого мира**: *домик, домишечка, домичек, домок, домушка*; *ложечка, вилочка, кастрюлька, сковородочка* и т. д. Русское слово *старушка* в есенинском «Ты жива еще, моя старушка?» требует в переводе четырех (!) английских слов: «Are you still alive, my dear little old woman?» Всеми этому богатству английский язык может противопоставить только слово *little* или *dear little*: *little cat* (букв. маленькая кошка), *dear little dog* (букв. милая маленькая собака), но до высот *dear little fork/spoon/frying pan* (букв. милая маленькая вилка/ ложка/сковорода) англоязычному человеку не подняться... Употребление такого рода суффиксов показывает уважение, такт, хорошее отношение к окружающим. Часто они употребляются в речи, обращенной к детям. В магазине женщины, особенно пожилые, нередко говорят: дайте *хлебушка, колбаски, молочка, маслица* и т. п. Современные коммерсанты немедленно взяли на вооружение эту «слабость» русского народа и продают масло под названием «*Маслице*» (лучше идет с таким лас-

ковым родным названьицем), овсяное печенье в пачке с надписью «*Овсяночка*» и т. п.

Большой высокий человек, сохранивший даже в больничной пижаме свою военную выправку, говорил по телефону: «Я тут попал в *госпиталек*». Тактичный русский человек, он не хотел пугать своих близких словом *госпиталь* и смягчил его, добавив уменьшительно-ласкательный суффикс. Между тем сам госпиталь выглядит как огромный неприступный бастион.

Стюардесса, любя пассажиров или демонстрируя любовь, говорила, заглядывая в их билеты: «Третий *салончик*, второй *салончик*, пожалуйста». Ласкательный суффикс может встретиться в любом слове, даже в свежем заимствовании из иностранного языка. Так, в Москве на Красной Пресне открылся магазин под названием «*Парфюмчик*».

*Я возьму свеколки, капустаки, морковочки, все нарежу мелко и варю на маленьком огоньке, добавлю лучку, петрушечки, укропчика.*

В престижном подмосковном санатории на двери была надпись: «*Медсестрички*». Его сотрудники, объясняя, как пройти в столовую, говорили: «По коридорчику направо», а лекарства давали со словами: «Это вам *анальгинчик, стрептомицинчик и ноотропилычик*».

В русском языке все обращения сопровождаются восклицательными знаками.

В автобусе: *Граждане пассажиры! Не отвлекайте водителя во время движения!*

На почте: *Уважаемые клиенты! Проданные жетоны возврату не подлежат!*

В аналогичных объявлениях в англоязычных странах восклицательные знаки не употребляются.

Русские дети, усваивая язык, усваивают и эмоциональную силу восклицательного знака:

*Дорогая мама! Я тебя очень люблю!!! Я буду стараться вести себя хорошо!!! Я тебе хочу сделать подарок— стихотворение!!! До свидания!!!*

*От Вани!!!*

## Стили вербальной коммуникации

**Прямой вербальный стиль** *выражает истинные намерения говорящего*. Этот стиль характерен для США. Наиболее примечательная характеристика коммуникативного стиля американцев — использовать ясные, определенные слова: «абсолютно», «определенно», «позитивно» и характерные высказывания: «Говорите, что вы имеете в виду», «Хватит ходить вокруг да около», «Давайте по существу». Английский язык склонен подчеркивать «личностность» разговора и нацелен на неформальность и симметричное распределение власти (*Gudykunst*). Американцы настойчиво пытаются убедить своих слушателей, не интересуясь, «принимает» ли собеседник его самого как личность.

Американские вербальные стили несут в себе индивидуальное достоинство, ценность настойчивости и равенства в отношениях. Языковая социализация американских детей направлена на достижение искренности и подлинности в общении. Честность и искренность ведет к использованию соответствующих слов и выражений, отражающих истинные намерения и ценности говорящего. Американские дети не только не чувствуют себя не связанными группой, но и уверены, что могут оставить ее, когда захотят.

В Америке выделяются три речевых стиля: «жесткий», «сладкий» и «пуританский».

«Жесткий» стиль отличается тем, что в центр разговора человек помещает себя («Я-разговор»).

«Сладкий» стиль имеет цель быть приятным собеседнику («Вы-разговор»).

«Пуританский» стиль — не выражает заботы ни о себе, ни о слушателе («Предмет-разговор»).

**Непрямой вербальный стиль** — характеризует речевые сообщения, которые камуфлируют и скрывают истинные желания, цели, потребности говорящего. Такой стиль характерен для культуры Юго-Восточной Азии: Японии, Кореи.

Культурная ценность *взаимозависимости и гармонии* в

японском обществе требует от говорящего использования неясного и даже двойственного значения слов и выражений. Избегая впечатления о себе как о настойчивом, напористом человеке, японцы предпочитают использовать такие выражения, как «может быть», «возможно», «вероятно», «что-нибудь», «кое-что». Дети с двухлетнего возраста учатся щадить чувства другого человека. С ранних лет они учатся тонкостям поведения, подражая поведению своих матерей. Для выражения своего неодобрения японские матери обычно используют риторические вопросы и показывают свое неодобрение тоном голоса и контекстом общения.

*Корейцы* не дают отрицательных ответов типа «нет», «я не согласен с вами», «я не могу сделать это». Они часто используют уклончивые ответы типа: «я согласен с Вами в принципе...» или «я сочувствую вам...»

*В одной из африканских стран пользуются имеющимися в речи возможностями неоднозначного выражения, чтобы защищаться от тех, кто недружелюбно к ним относится. Например, человек говорит своему другу в присутствии жены: «Ну и порхают же эти ласточки, друг мой». Он говорит о ветрености своей жены и на случай, если она поймет намек, прикрывается тем, что смотрит во время этой якобы невинной реплики вверх, туда, где летают ласточки. Друг понимает, о чем идет речь, и отвечает: «Да, не говори мне об этих ласточках!» (Ты говоришь сущую правду). Жена также понимает, о чем идет речь, и говорит раздраженно: «Да, господин, оставь эту ее, господин, и возьми хорошую ее, господин, если ты женился на ласточке, господин!» (Женись на другой, если ты так думаешь). Муж делает вид, будто он удивлен и огорчен, что жена обиделась из-за невинной реплики по поводу ласточек. Он говорит ей: «Разве обижаются по поводу тех, кто наверху, госпожа?» Она отвечает: «Ах, господин, мне не нравится, когда меня обманывают. Ты говоришь обо мне. Ты упадешь с моего дерева». Смысл ответа следующий: «Ты глуп, что пытаешься обмануть меня в моем присутствии. Ты говоришь обо мне и ты всегда нападаешь на меня. Если это будет продолжаться»*

*ся, с тобой что-нибудь случится». Самое главное — говорить туманно и оставлять открытым путь к отступлению, если человек, на которого вы нападаете, обидится и попытается доставить вам неприятности».*

**Искусный (вычурный) стиль** предполагает использование богатого, экспрессивного языка в общении. Хорошим примером является язык арабских культур. Если *араб* прямо и точно выскажет, что он имеет в виду, без ожидаемой свехубежденности, другие *арабы* могут подумывать, что он имеет в виду обратное.

Например, простого «нет» гостя в ответ на приглашение хозяина еще выпить или закусить не будет достаточно. Подтверждая, что он действительно сыт, гость должен повторять «нет» несколько раз, сопровождая восклицаниями типа: «Клянусь Аллахом!»

*Арабы* часто ошибаются, полагая, что иностранцы могут думать совсем не то, что они говорят, даже если их язык прост и понятен. Для арабов простое «нет» может означать туманно выражаемое согласие или поощрение, как у кокетливой женщины. С другой стороны, прямое согласие может означать отказ или просто вежливость.

Противоположным является **краткий (сжатый) речевой стиль**. *Японцы* и *китайцы* часто используют в разговоре молчание, которое тоже несет значение: оно отражает внутреннюю паузу. Если для американцев разговор — способ контроля ситуации, то для китайцев способ такого контроля — молчание. Молчание предпочтительнее в тех ситуациях, когда статус и роли участников неопределенны. Молчание хорошо подходит для неопределенных и непредсказуемых социальных отношений.

### Вопросы для практических занятий

1. В чем заключается теория «лингвистического детерминизма» В. Гумольдта, Э. Сепира и Б. Уорфа?
2. Как проявляется национальный характер в фольклоре и устном народном творчестве?

3. Приведите примеры международных анекдотов, пословиц, поговорок.
4. Какие стили вербальной коммуникации, характерные для разных стран, Вы знаете?

### Литература

- Верецагин Е.М. Костомаров В.Г.* Язык и культура. Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного. М.: Русский язык, 1990.
- Вышеславцев Б.П.* Русский национальный характер//Вопросы философии. 1995. №6. С. 111—122.
- Доблаев Л.П.* Внимание. Речь. Понимание. Саратов: Изд-во Саратов. гос. ун-та, 1995.
- Пропп В.Я.* Структурное и историческое изучение волшебной сказки. М.: Семиотика, 1983.
- Ситаран К.С., Когделл Р.Т.* Основы межкультурной коммуникации // Человек. 1992. № 2—5.
- Тер-Минасова С.Г.* Язык и межкультурная коммуникация. М.: Слово, 2000.
- Уорф Б.Л.* Наука и языкознание//Новое в лингвистике. М.: ИЛ, 1960. Вып. 1. С. 169—182.

## Межкультурные особенности невербальной коммуникации

Существует предположение, что большинство информации при общении передается невербально. Интерес к изучению невербальной коммуникации постоянно растет в последнее время, особенно в англо-американской литературе. По мнению ряда авторов, это объясняется исторически сложившимся демографическим многонациональным составом США как страны эмигрантов, традиционно интенсивными межкультурными контактами и, может быть, повышенной невербальностью американской культуры. Проводятся такие исследования и в Германии, и в России.

Ryesh J. выделяет 3 формы невербального поведения: *язык знаков, язык действий и общение посредством предметов*. Ekman P. и Friesen W. предложили классификацию жестов: *эмблемы, иллюстраторы, регуляторы, показатели эмоций, адаптеры*. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. различают 2 формы невербального поведения: *язык тела и язык повседневного поведения*. К *языку тела* относятся: тембровые характеристики голоса, позы, жесты, мимика, характерологические черты строения лица, туловища, конечностей, характеристики контакта при общении, особенности манипулятивной активности, система искусственных и естественных запахов тела. К *языку повседневного поведения* относятся: правила вежливости, традиции, ритуальные формы поведения, обычаи, привычки, культура поведения за столом, уклад жизни. Сюда входят, естественно, и некоторые вербальные формы поведения. В нашем исследовании мы в большей степени уделяли внимание второй форме — *языку повседневного поведения*.

Актуальной задачей является сопоставление невербальной коммуникации в разных культурах. Осознание собственных коммуникативных особенностей невозможно без соотнесения с другими культурами.

**Социальная психология** изучает связь психических осо-

бенностей человека с невербальным поведением. **Кинезика** изучает движения человека (жесты, мимику, позы), манеру одеваться, причесываться, а также движения, связанные с использованием предметов (хлопанье дверью, скрип стула). **Проксемика** изучает отделение личной территории и пространственно-временные закономерности общения. **Паралингвистика** изучает свойства звучащей речи (сила, тембр, интонация, паузы), форму преподнесения информации (приятные голоса дикторов, престиж коммуникатора, динамично построенная телепрограмма, хорошо сверстанная газетная полоса). **Физиогномика** изучает строение черт лица, особенности взгляда.

**Кинесика** — наука, изучающая язык тела. Тело является для языка тела тем же, чем являются органы речи для человеческого словесного общения. Это более архаический, примитивный способ передачи информации — может противоречить словесному, и в этом случае является более верным и правдивым. Например, женщина заявляла, что очень любит своего друга, но при этом покачивала головой из стороны в сторону, подсознательно подавая сигнал отрицания.

Важный кинесический сигнал — бессознательное расширение зрачка при виде приятного зрелища.

Всем знакомо явление, называемое «кинесическое заикание». Идущие навстречу друг другу на расстоянии трех метров подают сигналы, в какую сторону они намереваются идти, после чего сдвигаются в противоположную сторону. Но иногда сигналы нечетки, и тогда люди сталкиваются лицом к лицу, затем оба двигаются вправо, затем влево, пока не останавливаются.

**Проксемика** — отделение личной территории, включающая персонализацию места, объекта и общения, которые становятся собственностью человека или группы лиц. Ограждение «своего» пространства тем или иным способом означает подчеркивание чувства личной идентичности или «самости».

Потребность в территории существует практически у всех людей. «Ощущение территории человека является

генетическим, и от него невозможно избавиться» (Ардри Р. Территориальный императив). У людей есть свои любимые места в транспорте, кресла в зале.

История человечества — это прежде всего история попыток человека отнять пространство у других и защитить свое пространство от посягательств. У каждого предпринимателя или поставщика есть своя территория, которую они будут защищать, как это стал бы делать любой живой организм. Выражение «наехать на кого-нибудь» передает ситуацию вторжения в пространство, где до сих пор действовала другая организация. Иметь свою территорию — значит жить, лишиться ее — значит поставить свое существование под угрозу.

Проксемике еще предстоит понять, что происходит с человеком, когда он лишен территориальных прав. Например, когда мы едем в общественном транспорте, тесно прижавшись друг к другу так, что не можем пошевелить ни рукой, ни ногой. Разница в территориальной оболочке (городская квартира, частный дом с двором, жизнь) приводит к разнице в поведении и психике.

Холл выделил зоны

- 1) интимной близости;
- 2) личной близости;
- 3) официальное расстояние;
- 4) общественная дистанция.

1) *«Интимное» расстояние* (или персональное пространство) варьирует от 15 до 40 см. Это граница, которую человек должен защищать, чтобы сохранять ощущение уверенности в себе и внутреннего комфорта. Когда, например, в переполненном общественном транспорте или в очереди это расстояние нарушается, человек испытывает дискомфорт. Только очень близкие люди — мать, дитя, муж, жена, влюбленные — могут беспрепятственно входить в интимное пространство.

Если люди случайно оказываются приближенными

друг к другу на интимное расстояние, они автоматически стараются соблюдать определенные правила поведения. Например, в переполненном общественном транспорте они стараются стоять неподвижно и не дотрагиваться до соседей. Если же случайно прикасаются к стоящим рядом людям, то напрягают мускулы в зоне прикосновения. Это означает: «Обстоятельства заставили меня прикоснуться к вам. Я не имел в виду ничего интимного». Другое правило — если ты незнаком с человеком, постарайся быстрее отвести от него взгляд. Наиболее интересным является *личное расстояние* — от 40 до 120 см.

Согласно Холлу, использование межличностной дистанции помогает индивидам регулировать степень близости, держа под контролем проявление чувств и эмоций.

Хотя представителям всех культур свойственно отделять пространство для себя или своей группы, тем не менее ощущение простора или тесноты, посягательства на пространство и уважение чужого пространства довольно сильно отличаются в разных культурах.

Высокая потребность в тесном личном контакте и близости в проявлении чувств характерна для латиноамериканских культур, стран Южной и Восточной Европы и арабских культур, а низкая — отличает культуры стран Дальнего Востока (Япония, Корея), Центральной и Юго-Восточной Азии, Северной Европы и США.

Согласно наблюдения Андерсена, культуры, предпочитающие тесный контакт, в том числе тактильный, в основном располагаются в регионах с теплым климатом, а те культуры, где люди предпочитают общаться на расстоянии и меньше соприкасаться физически, находятся, преимущественно, в холодном климате.

Он делает вывод, что культуры, расположенные в холодном климате, ориентируют своих членов на достижение цели и выполнение конкретной задачи, а культуры, расположенные в теплом климате, ориентируют своих членов на межличностные отношения, пронизанные теплотой и включенностью.

Так, итальянцы общаются на более близких расстояниях, чем голландцы или шведы, а армяне или грузины при общении располагаются ближе, чем прибалты. Это расстояние зависит от степени личной симпатии — антипатии собеседников. Чем больше симпатизируют друг другу партнеры по общению, тем меньше расстояние между ними. Межкультурные различия заключаются в том, что немцы общаются на больших расстояниях, чем русские, что говорит о более формальном, холодно-вежливом общении. И чрезмерно близкое приближение русского немец может интерпретировать как вторжение в свое персональное пространство, т.е. как агрессию, и соответственно ответить агрессивно.

Культуры, предпочитающие тесный контакт, в том числе тактильный, располагаются в регионах с теплым климатом, а те культуры, где люди предпочитают общаться на расстоянии и меньше соприкасаться физически, — с холодным. Члены средиземноморских культур (Греция, Южная Италия) предпочитают более близкую межличностную дистанцию в общении, чем жители стран Северной Европы (Швеция, Финляндия, Дания). Члены индивидуалистических культур оказывают активное и агрессивное сопротивление в случае нарушения их личного пространства, в то время как члены коллективистских культур в таких случаях ограничиваются пассивным отпором.

*Арабы стремятся быть как можно ближе друг к другу. Но если на людях арабы неизменно пребывают скученно, внутри их домов слишком много пустоты. Арабские дома большие и пустые, а люди внутри них скучены на небольшом пространстве. Перегородок между комнатами обычно нет, потому что несмотря на желание иметь в своем распоряжении как можно больше пространства, арабы не любят быть в одиночестве и скучиваются вместе в своих просторных домах.*

*Американцы и немцы обращаются с пространством по-разному. Американец носит вокруг себя полуметровый пузырь уединения, и друг должен подойти к нему так, чтобы их пу-*

*зыри слились. Для немца вся комната является таким пузырем. Большие размеры личного пространства немцев объясняются чрезвычайной уязвимостью их личности.*

*Во время Второй мировой войны немецких военнопленных помещали по четыре человека в хижину. Они тут же начинали делить имеющееся пространство на свои личные территории. Немецкая «уязвимая личность» объясняет жесткость поз и общее отсутствие гибкости в телодвижениях. Такая жесткость может быть защитой или маской. Контролируемые движения могут скрыть правду. Конструкция домов в Германии обеспечивает максимум уединения. Дворы тщательно огорожены. Все, что можно, запирают на ключ. Когда араб стремится к уединению, он уходит в себя. Когда уединения желает немец, он прячется за закрытой дверью.*

С.Джоунс оспорил утверждение Э.Холла о том, что главное различие между культурами проявляются в том, как различные люди относятся к пространству. Холл утверждал, что во время разговора жители Латинской Америки стоят друг к другу ближе, чем китайцы или негры, а арабы еще ближе, чем латиноамериканцы.

- 2) «Официальное» расстояние — от 20 см до 4 м. На этой дистанции общается командир с солдатами, начальник с подчиненными. Причем чем больше разница в официальном статусе или ранге, тем больше это расстояние.

Американские психологи сделали следующие наблюдения относительно влияния социального положения официальных лиц и дистанции между ними. *К чиновнику, сидевшему за столом в кабинете, входил человек и излагал существо своего вопроса. Статус посетителя был самый низкий, когда он останавливался в дверях и оттуда обращался к начальнику. Его положение было повыше, когда он преодолевал половину пути. Самое высокое положение было, если он подходил прямо к столу. Другим признаком, по которому определяли положение посетителя, было время, которое проходило меж-*

*ду его стуком в дверь и вхождением в кабинет. Чем позже посетитель входил в кабинет, тем ниже был его статус. Статус начальника определяли по времени, которое проходило от того момента, когда он услышал стук в дверь и отозвался. Чем позже отзывался начальник, тем выше его статус.*

- 3) «*Общественное расстояние*» — свыше 4 метров. На этом расстоянии общается лектор с аудиторией, учитель с классом.

### **Межкультурные различия мимики и жестов**

Значимость жестов отражают такие устойчивые словосочетания русского языка, как «*взвалить на плечи ношу новых обязанностей*», «*пошел навстречу нашему предложению*», «*выше голову!*», «*грубо попраля*», «*и ухом не повел*», «*глазом не моргнув*», «*попал в поле зрения*».

Жест *приглашения* у японцев совпадает с нашим жестом *прощания*. Указательный жест японца является жестом попрошайки для американца. По этой причине американцы нередко жалуются на вымогательства портье в японских отелях, хотя японские портье тем и отличаются от всех портье мира, что не берут чаевых.

Арабы, латиноамериканцы, народы Южной Европы касаются друг друга в процессе общения. Это исключено для японцев, индийцев и пакистанцев. С точки зрения латиноамериканца, не касаться при беседе партнера означает вести себя холодно. Итальянцы убеждены, что так ведут себя недружелюбные люди. Японцы же считают, что касаться собеседника человек может только при полной потере самоконтроля либо выражая недружелюбие или агрессивные намерения. Поэтому, если во время переговоров с японцами вам вздумается по-дружески похлопать партнера по плечу, вы рискуете нажать себе недруга. То же относится к американцам и немцам (случай с гаданием американке по руке).

Жест, которым русский сокрушенно демонстрирует

пропажу или неудачу, у хорвата означает признак успеха и удовольствия. Если в Голландии вы покрутите указательным пальцем у виска, подразумевая какую-то глупость, то вас не поймут: здесь этот жест означает остроумно сказанную фразу. Утвердительно кивание головой в Болгарии означает несогласие, а отрицательное движение из стороны в сторону — согласие. Говоря о себе, европеец показывает на грудь, а японец — на нос.

В США «ноль», образованный большим и указательным пальцами, означает, что все в порядке, в Японии — деньги, а в Португалии и странах Латинской Америке этот жест неприличный.

Немцы вместо аплодисментов стучат руками и ногами. Считают на пальцах он не так, как русские — не загибая, а разгибая их. Немцы часто поднимают брови в знак восхищения чьей-то идеей. В Англии это выражает скептицизм.

Во время правления нацистов в Германии многие евреи пытались выдать себя за неевреев, но их выдавали характерные движения. Их движения руками были более раскованные, чем у немцев.

Русский, француз и итальянец, если считают идею глупой, выразительно стучат по своей голове. Немцы, шлепая себя по лбу, как бы говорят этим: «Да ты с ума сошел». Англичанин и испанец этим жестом показывают, что они довольны собой. Если голландец, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, то это означает, что он по достоинству оценил ваш ум.

Постукивание итальянцем указательным пальцем по носу означает: «Берегитесь, впереди опасность, они что-то замышляют». Этот же самый жест в Голландии означает: «Я пьян» или «Ты пьян», а в Англии — конспирацию и секретность.

В общении мы не придаем особого значения левой или правой руке. Однако с этим надо быть предельно осторожным в ближневосточных странах: не вздумайте протянуть кому-либо деньги или подарок левой рукой. У тех, кто исповедует ислам, левая рука считается нечистой, и вы мо-

жете нанести оскорбление собеседнику. Аналогично положение и с ногами, им также приписывается нечистая сила. По этой причине у мусульманских народов считается непозволительным при беседе, сидя на стуле, забрасывать ногу на ногу. Можно представить их реакцию на поведение американцев, кладущих ноги на стол.

Многие небоскребы в США построены из стекла и просматриваются почти насквозь. Все, начиная от директора фирмы и кончая посыльным, постоянно на виду. Это создает у служащих вполне определенный стереотип поведения, вызывая ощущение, что «все сообща делают одно общее дело». Американцы привыкли работать либо в больших помещениях, либо при открытых дверях. Открытый кабинет свидетельствует о том, что хозяин на месте и ему нечего скрывать от посторонних глаз. В домах голландцев поражают большие окна без занавесок. У немцев подобное рабочее помещение вызывает лишь недоумение. У них каждое рабочее помещение должно быть снабжено надежными (нередко двойными) дверями. Распахнутая настежь дверь символизирует крайнюю степень беспорядка.

Для американца отказ разговаривать с человеком, находящимся с ним в одном помещении, означает крайнюю степень отрицательного к нему отношения. В Англии это — общепринятая норма. Здесь, вообще, не считается грубым хранить молчание; наоборот, грубым считается слишком много говорить.

Основа обычного разговора между египтянами — протесты. Двое уважаемых египтян могут громко кричать друг на друга, причем создается впечатление, что рушится их многолетняя дружба. На самом же деле они решают, кто к кому должен прийти пообедать. Если вас приглашают зайти в гости на чашку чая, вы должны вежливо отклонить предложение, по крайней мере, с десяток раз, прежде чем дать согласие.

Американцы делают движения головой в конце каждого заявления — сигнал, подаваемый собеседнику, чтобы тот начал свой ответ.

## **Тактильное взаимодействие**

Невозможно сказать, где кончается язык жестов и начинается общение с помощью осязания.

Люди из коллективистских культур со стремлением к проявлению чувства близости испытывают потребность в тактильном взаимодействии больше, чем представители индивидуалистических культур, склонных к сдержанности в проявлении чувств. В США тактильное взаимодействие допустимо лишь с лицами противоположного пола. Японские женщины тактильно больше общаются между собой, чем японские мужчины. В культурах Средиземноморья тактильное общение больше свойственно мужчинам, чем женщинам.

На арабов возможность почувствовать запах друга действует успокаивающе. Обоняние для них — способ быть «включенным» в другого, и отказать другому в обонянии своего запаха означало бы поступить постыдно. В некоторых сельских областях Ближнего Востока сваты, приглашенные посмотреть невесту для родственника, иногда просят разрешить понюхать ее.

## **Пространственный фактор в невербальном общении**

В индивидуалистических культурах домашняя среда обычно резко отделена от общественной благодаря наличию двориков, газонов, оград перед домом и за ним. В коллективистских культурах архитектурное решение дома обычно спланировано с учетом центральной площади — центра всей общины.

Украшения и обстановка американских и немецких домов символизируют желание владельцев отличаться друг от друга, а украшения и обстановка индийских, японских и мексиканских домов отражает желание быть вместе, быть похожими, поддерживая групповую или мы-идентичность.

Если для домов северо-американского среднего класса характерно поддержание границ, разделяющих дом на

индивидуальные пространства и акцент на нормах, требующихся для каждого члена семьи, то дома среднего класса в Юго-Восточной Азии особо выделяют посредством вещей и внутреннего дизайнера *общие* пространства.

Вспомним городскую архитектуру и внутреннюю обстановку квартир эпохи социализма в нашей стране, которые практически не отличались друг от друга. На этом построен фильм Э.Рязанова «Ирония судьбы, или С легким паром». Психологический смысл этой похожести — поддержание групповой идентичности, равенства и «затушевывания» индивидуально-личностного начала в человеке.

Коллективистская по сравнению с западными культурами архитектурная и домашняя среда в русской культуре выглядит сугубо индивидуалистической по форме и сути в сравнении, например, с узбекской *махалей*, специфически организованной общинной жилой средой квартала восточного города.

Внутренняя планировка помещений в Америке подчеркивает положение людей внутри фирмы. Угловые кабинеты самого верхнего этажа зарезервированы для высшего персонала. Угловые кабинеты этажом ниже были предназначены для начальников следующего за ними ранга. Достаточно важное начальство, но уступавшее предыдущим в положении, имели кабинеты без угловых окон. Следующие после них служащие не имели окон вообще. Сотрудники фирмы рангом еще ниже не имели отдельных кабинетов, а ютились в отсеках, отделенных друг от друга непрозрачными стенками. Еще ниже было положение служащих, комнаты которых были разгорожены прозрачным стеклом. Самым низким было положение сотрудников, размещенных вместе в открытой комнате.

Н. Бердяев в книге «Судьба России» так писал о власти пространств над русской душой: *«Огромные пространства легко давались русскому народу, но нелегко давалась организация этих пространств в величайшее в мире государство. Размеры русского государства ставили русскому народу почти непосильные задачи. Они истощали его силы. Требо-*

вания государства слишком мало оставляли свободного избытка сил. И это наложило безрадостную печать на жизнь русского человека. Русские почти не умеют радоваться. Русская душа ушиблена ширью, она не видит границ, и эта безграничность не освобождает, а порабощает ее. И вот духовная энергия русского человека вошла внутрь, в созерцание, в душевность. Русский человек чувствует себя беспомощным овладеть этими пространствами и организовать их. Он привык возлагать эту организацию на центральную власть, трансцендентную для него. В собственной душе чувствует он необъятность, с которой ему трудно справиться. Огромность пространств не способствовала выработке у русских самодисциплины и самодеятельности. В русском нет узости европейского человека, концентрирующего свою энергию на небольшом пространстве души, нет расчетливости, экономии пространства и времени, интенсивности культуры. Русская лень, беспечность, недостаток инициативы, слабо развитое чувство ответственности связаны с этим. Ширь давила русскую энергию, открывая возможность движения в сторону экстенсивности. Она не требовала интенсивной энергии и интенсивной культуры. В душе западноевропейского человека тесно, все рассчитано и правильно распределено. Немец чувствует себя со всех сторон сдавленным. Выход он видит в собственной организованной энергии, в напряженной активности. Все должно быть на месте, все распределено. Без самодисциплины и ответственности немец не может существовать. Всюду он видит границы и всюду ставит границы. Ему чужда и противна славянская безбрежность. Он презирает русского за то, что тот не умеет жить, устраивать и организовывать жизнь, не знает ничему меры и места, не умеет достигать возможного. Русскому противен германский пафос мещанского устроения жизни. Германец чувствует, что его не спасет Германия, он сам должен спасти Германию. Русский же думает, что не он спасет Россию, а она его спасет. Когда русское государство в опасности, нелегко русского человека довести до сознания этой опасности, пробудить в нем чувство ответственности за судьбу родины, вызвать напряжение энергии. Форма не является сильным местом русских».

## Чувство времени в разных культурах

В интенсивных культурах важное значение придается времени. В немецком языке присутствуют две формы прошедшего времени: просто прошедшее и давно прошедшее. В английском языке существует очень разветвленная система времен, насчитывающая около двадцати разновидностей форм настоящего, прошедшего и будущего.

Экстенсивная земледельческая культура России характеризуется небрежным отношением к времени. Еще в 1895 г. И.И.Янжул писал о таких культурах: «Тот, кто набивает свой желудок растительными белками и крахмалистыми веществами, не может размышлять и соображать быстро и ясно. Временем дорожат у нас весьма мало, потерю его не ставят ни во что; точных представлений о пространстве не существует; энергия (быстрота действий) не одобряется, приравнивается к суетливости. Все это нашло отражение в пословицах: *Тише едешь — дальше будешь. Поспешишь — людей насмешишь. Работа не волк — в лес не убежит. Где бы ни работать, лишь бы не работать. Должна — не спорю, отдам не скоро. Еще не рассвело, а в Стране Дураков уже кипела работа. Мы работаем на глаз, а получается как раз. Не откладывай на завтра то, что можно сделать послезавтра. Ешь — потей, работай — мерзни. Инициатива должна быть наказуема. Работа наш друг, и мы ее не трогаем. Водка наш враг, и мы ее уничтожаем.*

Критерием отношения ко времени в разных культурах может служить величина допустимого опоздания. Холл выделил пять временных интервалов при опоздании на встречу:

- 1) время «невнятного бормотания», когда вы что-то бормочете вместо объяснений по поводу своей задержки, т.к. опоздание незначительное;
- 2) время небрежного извинения, когда вы должны слегка извиниться за опоздание;
- 3) время легкой обиды — «умеренно грубое» опоздание, за которое вам следует попросить прощения;

- 4) опоздание «средней грубости»;
- 5) «оскорбительное» опоздание.

Вспомним, что Холл выделил два способа проведения времени, различающиеся в разных типах культур: монокромное (М-время) и полихромное (П-время). «Как масло и вода, они не могут смешиваться». Северо-европейская система — делать одно дело в одно время — это М-время. Люди из монокромных культур составляют расписание и разделяют деловое и личное время. П-время — делание многих вещей в одно и то же время. Договоренности о встречах не воспринимаются всерьез и часто нарушаются. Люди из индивидуалистических культур рассматривают время с точки зрения линейной перспективы: прошлое — настоящее — будущее, а люди из коллективистских культур рассматривают время с точки зрения спиральной, циклической перспективы.

Для людей из *монокромных* культур стадия «невнятного бормотания» наступает при пятиминутном опоздании на встречу, если они опоздали на 10-15 минут, они, скорее всего, небрежно извинятся. Для людей из *полихромных* культур обычной является ситуация опоздания на 40-60 минут и отсутствие всякого намека на извинение.

*Характерен случай с американским послом в латиноамериканской стране. Он прибыл на встречу с министром чуть-чуть раньше назначенного срока. Назначенный срок наступил и прошел. Прошло 5 минут, затем 10, 15. Затем посол сказал секретарше, что министр не знает, что он ждет его в приемной. Но это не возымело действия. Прошло 20, 25, 30 мин. Наконец, прошло 45 мин. — то время ожидания, которое по американским меркам является свидетельством умышленного желания оскорбить человека. Посол наговорил грубостей, чем осложнил отношения.*

Главная причина взаимонепонимания состояла в использовании различных шкал для психологического измерения времени. Когда встречаются два равных по положению человека, 2 минуты не имеют значения. При опоздании

в 3 мин. человек все еще не будет извиняться. В случае опоздания на 4 мин. человек начинает что-то бормотать, хотя, как правило, никогда не заканчивает своего невнятного бормотания. Хотя период в 45 минут находился в конце американской шкалы допустимых опозданий, возле «точки кипения», но в латиноамериканской — в самом ее начале. Заявление секретарше соответствовало 60 сек., а скандал, по латиноамериканским меркам, произошел из-за пятиминутного опоздания. В этой стране сорокапятиминутный период ожидания был равен 5 минутам в нашем понимании и не имел существенного значения.

Другая проблемой, с которой столкнулся посол, состояла в том, что на назначенные встречи местные дипломаты опаздывали, как сговорившись, ровно на 50 мин.

Причина, как оказалось, заключалась в том, что если бы дипломаты приезжали вовремя, местное население истолковало бы их пунктуальность как свидетельство раболепного отношения к США. Но в то же время они не хотели наносить вопиющего оскорбления американскому послу. Если прийти с опозданием на час, это было бы уже слишком большим оскорблением. По этой причине они и прибывали с опозданием в 50 мин. Американский посол неверно истолковал местное отношение к срокам. Час опоздания здесь равнялся нашим 5 минутам, опоздание от 50 до 55 мин. — 4 мин., опоздание в 45 мин. — 3 мин.

Кроме того, явившись в Латинской Америке на встречу, вы можете с удивлением обнаружить, что помимо встречи с вами партнер делает множество других дел. Дело, которое можно завершить за 15 мин., иногда требует целого дня. Люди, которые приходят по делам, заодно желают узнать, что творится на свете, и встретиться с друзьями.

Время может означать важность события. Например, в России звонок рано утром или после 23 вечера свидетельствует о важности и срочности дела.

## **Другие концепции времени**

Весьма специфично отношение ко времени на острове Трук в южной части Тихого океана. К событиям далекого прошлого относятся так, как если бы они только произошли. Поэтому события прошлого громоздятся друг на друга, создавая невыносимое бремя для жителей.

*В штаб военной администрации вбежал запыхавшийся островитянин, который сказал, что в деревне произошло убийство. Военный комендант обеспокоился и уже был готов отдать приказ полицейским ловить преступника, но в последний момент вспомнил совет проявлять предельную осторожность в отношении местных жителей. В ходе недолгого расследования было установлено, что жертва баловалась с женой убийцы. Оказалось, что преступление произошло не несколько часов и даже дней тому назад, а за 17 лет до прибытия американцев на остров.*

*Все время на Труке шли кровавые войны. Вместо того, чтобы строить деревни на побережье, где гораздо легче наладить жизнь, местные жители воздвигали дома на склонах гор, где они были лучше защищены. Нападения могли начаться внезапно, без предупреждения. Через много лет кто-то мог вспомнить, что житель соседней деревни стащил кокосовый орех с чужого дерева. Жители приходили к выводу, что зло должно быть наказано. И на деревню, где жил злодей, напали среди ночи к полному смятению ее обитателей.*

*Афганистан. Несколько лет назад в Кабуле появился человек, который искал своего брата. Он спрашивал всех торговцев на базаре, не видели ли они его брата, и просил их передать брату, если тот появится, где его можно найти. Через год этот человек вернулся, вновь пришел на базар и снова расспрашивал всех торговцев о своем брате, и передавал им сообщения для него. Оказалось, что два брата договорились встретиться в Кабуле, но они не назначили точно год встречи.*

### Вопросы для практических занятий

1. Какие науки изучают невербальное поведение?
2. Раскройте пространственные закономерности невербальной коммуникации.
3. Опишите межкультурные различия мимики и жестов.
4. В чем различается чувство времени в различных культурах?

### Литература

- Верещагин Е.М. Костомаров В.Г.* Язык и культура. Лингвострановедение в преподавании русского языка как иностранного. М.: Русский язык, 1990.
- Кочетков В.В.* Кросскультурное исследование невербальной коммуникации русских и немцев // Психологическое обозрение. 1997. № 1 (4). С. 15—20.
- Лабунская В.А.* Невербальное поведение. Ростов: Изд-во Ростов. гос. ун-та 1986.
- Лабунская В.А.* Психология экспрессивного поведения. М.: Наука, 1989.
- Символика человеческого тела, жестов и мимики в этнической психологии: Материалы конференции. Белфаст: Виллей, 1975.
- Фаст Дж.* Язык тела. М.: Вече, Персей. АСТ, 1995.
- Холл Э.* Как понять иностранца без слов. М.: Вече, Персей. АСТ, 1995.
- Argyle M.* Bodily communication. 2d ed. London; New York: Methuen, 1988.
- Argyle M. & Cook M.* Gaze and Mutual Gaze. Cambridge: Cambr. University Press, 1976.
- Argyle M.* Non-verbal Communication in Human Social Interaction. London: Methuen & Co, 1954.
- Argyle M.* Psychology and Social Problems. London: Methuen & Co, 1964.
- Argyle M.* Social Interaction. Chicago; New York: Aldine Atherton, 1971.
- Argyle M.* The Scientific Study of Social Behavior. London, 1957.
- Argyle M.* The Psychology of Interpersonal Behavior. 3<sup>rd</sup> ed. Harmondsworth: Penguin Books, 1979.
- Argyle M.* The Social Psychology of Every Day Life. London; New York: Routledge, 1992.
- Birdwhistell R.* Kinesics and Context. Essays on Body Motion Communication. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1970. 338 p.
- Birdwhistell R.L.* Kinesics and Communication // Explorations. 1954. № 3. P. 112—135.
- Ekman P. & Friesen W.* Unmasking the Face. A Guide to Recognizing Emotions from Facial Clues. Englewood Cliffs (N. J.) Prentice-Hall, 1975.
- Ekman P.* Communication through Nonverbal Behavior // Affect, Cognition, Personality. New York., 1965. P. 390— 442.

## **Лекция 9. Межкультурные особенности невербальной коммуникации 343**

- Ekman P.* Cross-Cultural Studies of Facial Expression. New York: Academic Press, 1973. P. 169—222.
- Ekman P.* Facial Expression - Nonverbal Behavior and Communication. N.Y., 1978. P. 97—115.
- Ekman P.* Universal and Cultural Differences in Facial Expressions of Emotions//Cole J. (Ed.) Nebraska Symposium on Motivation. Lincoln: University of Nebraska Press, 1972. P. 207—283.
- Ekman P., Friesen W.* Constants across Cultures in the Face and Emotion // J. Pers. Soc. Psychol. 1971. V.17. P.124—129.
- Ekman P., Friesen W.* Measuring Facial Movement//Environmental Psychology and Non-verbal Behavior. New York, 1976. P.56—75.
- Ekman P., Friesen W.V.* Hand Movement // Journal of Communication. 1972. Vol.22. P.353—374.
- Ekman P., Friesen W.V.* Nonverbal Behavior in Psychotherapy Research/Research on Psychotherapy. III ed. by Shlein J. 1967.
- Ekman P., Friesen W.V.* The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage and Coding//Semiotica. 1969. Vol. 3. P. 49—98.
- Ekman P., Sorenson E., Friesen W.* Pan-Cultural Elements in Facial Audisplay of Emotions//Science. 1969. № 2. P. 86—88.
- Hall E.T. & Hall M.R.* Hidden Differences: Studies in International Communication. Tokyo: Bungei Shunju, 1987. (Japan for Americans).
- Hall E.T.* Beyond Culture. N.Y.: Anchor Books, 1981.
- Hall E.T.* Silent Language. N.Y.: Doubleday, 1959.
- Hall E.T.* The Hidden Dimension. N.Y.: Doubleday, 1982.
- Hall E.T.* Proxemics in a Cross-Cultural Context: Germans, English, and French. In: L.F.Luse & E.C.Smith (Eds.). Toward internationalism: Reading in Cross-cultural Communication (pp. 120-133). Rowley, MA: Newbury House, 1979.
- Hall E.T., Hall M.R.* Verborgene Signale: Studien zur intern. Kommunikation: uber den Umfang mit Franzosen. Hamburg: Stern Corp., 1984.
- Hetch M.L., Anderson P.A. & Ribeau S.A.* The Cutral Dimensions of Nonverbal Communication//M.D.Asante & W.B.Gudykunst (Eds.) Handbook of International and Intercultural Communication. Newbury Park, CA: Sage, 1989. P. 163—185.
- Kendon A.* Geography of Gesture//Semiotica. 1981. Vol.37. P.129—163.
- Kendon A.* Introduction: Current Issues in the Study of Nonverbal Communication//Nonverbal Communication, Interaction and Gesture. Selections... The Hague. Paris; N.Y., 1972.
- Kendon A.* Nonverbal Communication, Interaction and Gesture. Mouton Publishers. The Hague. Paris; N.Y., 1981.
- Kendon A.* Studies in the Behavior of Social Interaction. Blooming-ton: Indiana University., Lisse: De Ridder Press, 1977.
- Ryesch J., Kees W.* Nonverbal Communication (Notes on the Visual Perception of Human Relations). Berkely and Los Angeles: University of California Press, 1966.

## Психология национального характера

### Понятие национального характера

Отношение психологов к понятию «национальный характер» не является однозначным.

Известный психолог И.С.Кон в статье «Национальный характер: миф или реальность» приходит к выводу, что «такого научного понятия не существует». Поэтому мы стараемся избегать термина «национальный характер» и употребляем термин «менталитет» и «иерархическая структура этнокультурных характеристик».

### Особенности русского менталитета

Великий английский мудрец и остроумец У. Черчилль говорил о России: «It is a riddle wrapped in a mystery inside an enigma (Это загадка, облеченная в тайну, в которой скрывается необъяснимое)».

1. Русский менталитет характеризуют *открытость и недостаточность, готовность ассимилировать, принимать влияния извне*. Русские не навязывают другим своих взглядов. Причины коренятся в безграничности территориального пространства России.

Н.А. Бердяев писал: «В России бескрайние просторы, ширь уходящих равнин, неуловимость переходов и очертаний породили дух широкий, вольный и неоформленный». По словам П.Н. Савицкого, подлинными *месторазвитиями* народов являются территории сочетания двух и более ландшафтов. Это положение верно не только для Евразии, но и для всего земного шара. Основные процессы этногенеза в Евразии возникали: а) в восточной части — при взаимопроникновении горного и степного ландшафтов; б) в западной — лесного и лугового (поляны в Волго-Окском междуречье); с) в

южной — степного и оазисного (Крым, Средняя Азия); д) на севере — лесотундры и тундры. Березовые рощи, ополья, тихие реки Волго-Окского междуречья были элементами складывающегося в XIII — XIV вв. великорусского этноса.

От одинаковой площади русский земледелец получает вдвое-втрое меньше продукта, чем крестьянин Западной Европы. Суровый климат заставлял строить жилье намного капитальнее и крепче, чем было достаточно в мягком континентальном климате Европы. Тот же климат позволял собирать в Европе с одного и того же поля несколько урожаев, в России из-за суровой зимы только один. Подобные трудности делали индивидуальный труд малоэффективным и поощряли коллективные, общинные формы ведения хозяйства.

2. **Коллективизм, общинность** — исконные черты русского народа. Не потому ли так триумфально шествовали идеи социализма и коммунизма? Д. В. Павловская в работе «Как делать бизнес в России» пишет: «Русский характер, как и любой другой, был преимущественно сформирован временем и пространством. История и географическое положение наложили на него свой неизгладимый отпечаток. Века постоянной военной опасности породили особый патриотизм русских и их стремление к сильной централизованной власти; суровые климатические условия вызвали необходимость жить и работать сообща; бескрайние просторы — особый российский размах.

В основе идеологии Запада, наоборот, лежит культ индивидуума, уважение к потребностям и чувствам отдельного человека и игнорирование коллектива.

Исконная склонность русских к коллективизму, обусловленная и географией, и историей народа задолго до революции 1917 года и последующего периода «строительства коммунизма», проявилась в крестьянских общинах, где коллектив решал судьбу индивидуума.

Столетиями русские крестьяне, составляющие подавляющее большинство населения России до начала XX века, жили общинами. Община объединяла крестьян, являлась их защитой от внешнего мира — иноземных захватчиков, разбойников, помещиков, государственных чиновников и т. д. Все важнейшие вопросы решались сообща, на общей сходке. Вместе решали, кому сколько выделить земли, чтобы соблюсти принцип справедливости, кому помочь, кого послать на войну, как платить налоги, кого и как наказать за проступки. Даже семейные вопросы в случае конфликта выносились на всеобщее обсуждение. Такая система не давала упасть слабым (русская деревня не знала нищеты), но и не давала подняться сильным. Таким образом, вопреки распространенному убеждению, система коллективизма, социального равенства, уравниловки была распространена в русском обществе задолго до установления социалистического строя и вошла в плоть и кровь. В этих условиях принцип взаимной поддержки становится даже более важным, чем инстинкт самосохранения.

Об этом свидетельствует следующий бытовой пример, подчеркивающий разницу менталитетов России и Запада: *по шоссе на огромной скорости несутся автомобили, значительно превышая допустимый лимит скорости. Встречные машины вдруг начинают мигать фарами. Русский автомобилист реагирует сразу: надо сбавлять скорость, так как впереди дорожный контроль. Чинно проезжает мимо сотрудника ГИБДД и... несется дальше, в свою очередь предупреждая встречные машины.* Для представителя законопослушного западного мира — это хулиганство и потенциальная опасность для окружающих. Для русского человека — естественное проявление дружеской солидарности, взаимовыручки, круговой поруки.

3. **Преобладание нравственных и моральных ценностей над правовыми.** У русских принято поступать не по закону, а по справедливости. Моральные представ-

ления доминируют в силу меньшей упорядоченности, организованности русского общества по сравнению с Западом.

У российских респондентов более развита способность к изменению и нарушению законов, чем у респондентов из других стран. В России законы воспринимаются не как целесообразные принципы устройства общества, а как аппарат репрессий и ограничения свободы. В сознании россиян понятия «закон» и «мораль» разграничены, что вызвало трудности в определении «справедливого закона», т.к. понятие «справедливости» у россиян связано с областью нравственности, а законы в России считаются несправедливыми, бездействующими и необъективными. В США понятия «закон», «мораль», «справедливость» слиты воедино.

К разного рода законам, правилам и предписаниям в России существует крайне сложное отношение. *Гуляя недавно в одном из парков Москвы, я обратил внимание на обилие надписей: «Выгул собак в парке запрещен. Штраф...» Под этими яркими табличками гуляли даже не десятки, а сотни собак, что было естественно — где-то им гулять надо, а это был единственный клочок зелени в округе. Плакаты в этой ситуации были абсолютно бессмысленными и заведомо невыполнимыми. Глядя на гуляющих вокруг детей, которых было не меньше, чем собак, я подумал, что для них это первый урок отношения к rules and regulations: не все то, что предписывается, должно выполняться. Никто не удивляется, увидев курящих студентов под грозной надписью «Не курить!» или интересующихся ценами на водку в палатке с надписью «Продажа спиртных напитков не производится». В России не принято пропускать пешеходов, идущих по «зебре». Будьте очень внимательны!*

Специфика понимания россиянами правды и лжи заключается в том, что они считают морально-приемлемой «ложь во спасение». Большинство россиян согласились дать в суде ложные показания ради спасения невиновного обвиняемого.

4. Менталитет русского характеризуют *крайности и противоречия*. Русским присущи крайняя холодность и теплосердечность, лень и вспышки энергии. Географическое расположение соединяет в русских черты Европы и Азии: деспотизм — анархизм; жестокость — сострадание; коллективизм — индивидуализм; религиозность — безбожность; слепая покорность — бунтарство.
5. *Преобладание интуиции над логикой («авось»)*.
6. *Ортодоксия* — у русских всегда была одна вера, для них непривычен плюрализм мнений. На Западе бытует мнение: мол, ваши проблемы — в ортодоксальности вашей православной церкви. Для нас как бы неважно земное, у нас нет дома, нам подавай Вселенную. Возьмите русскую философию. Там только о жизни Духа. Совершенно унижена плоть, унижено все материальное. Это, по-моему, опасно для человека. Жизнь человека сразу обесценивается. И русский человек говорит: «Если я буду жить там, то мне совсем недорого все здесь».

Отказ от активного преобразования окружающего мира, терпение ради вознаграждения в загробной жизни, принятые в православной этике, в корне отличаются от норм западной протестантской этики.

М. Вебер в работе «Протестантская этика и дух капитализма», изучая статистические данные о профессиональном составе населения в Бадене, обратил внимание на непропорционально большое число протестантов среди богатых. Ядром духа капитализма является представление о профессиональном долге. Главная норма протестантизма — рациональное хозяйствование, ориентированное на увеличение производительности и умножение капитала. Б. Франклин так описывает идеал Америки: «кредитоспособный добропорядочный человек, долг которого рассматривать приумножение своего капитала как самоцель». Протестантская норма «зарабатыва-

ние денег — мой долг, в этом — моя добродетель и источник моей гордости и уважения ко мне со стороны сограждан» отличается от нормы «я буду зарабатывать деньги, и все равно, что думают об этом другие». Это призвание «от Бога», и максимально усердное исполнение этой роли — священный долг. Рациональная организация собственного дела — есть спасение собственной души. Поэтому надо считать деньги, надо беречь их, надо всеми средствами приумножать капитал, ибо это угодно Господу. Капиталист угоден Богу не потому, что он богат и может отдохнуть, вкусить мирских плодов. Он угоден потому, что не может позволить себе этого, т.к. выполняет священный долг приумножения капитала, отказывая себе во всем. Характерной чертой протестантской морали, которую М. Вебер назвал *мирским аскетизмом*, является невозможность отдыха, высокая интенсивность исполнения трудового долга за счет отказа от земных радостей.

7. Русский язык неопровержимо свидетельствует о такой черте русского национального характера, как *патриотизм, любовь к родине*. Он изобилует эмоционально окрашенными словами, обозначающими место рождения: родина, родная страна (сторона/сторонка), отечество, отчизна. Словосочетания *защита родины/отечества, родина/отечество/отчизна в опасности* устойчивы и регулярно воспроизводимы.

Брюс Монк, автор популярнейшего школьного учебника «Harpy English», говорил в лекциях о современной русской культуре на факультете иностранных языков МГУ: *The concept of родина arouses a lot of emotion in Russians. It is feminine, you regard it as your mother (родина-мать, родина-матушка). We have a different attitude to our country. We would never dream of calling it «motherland». Your people feel nostalgic during three week Oxford summer courses of English. I lived in Russia away from my country for 9 years and I did not feel nostalgic. We are on different terms with our country.*

Русские говорят — *наша страна*, а англичане — *this country* (эта страна). В соответствии со своим национальным характером англичане проявляют обычную сдержанность и в отношении со своей родиной, называя ее очень нейтрально и подчеркнуто отдаленно. По-русски до самого последнего времени о своей стране можно было сказать не *наша страна*, а *эта страна* только в резко негативном контексте, подчеркивая, что говорящий уже не является или не считает себя принадлежащим к России: *в этой стране жить невозможно*.

Для русских РОДИНА — это *родные края, родная сторона, сторонushка, родные и близкие для него люди, родные могилы, где родные березки, родные осины; воздух родины*.

8. Русских характеризует ***преобладание индивидуально-личностных отношений над формальными***. В общественных местах русские воспринимаются иностранцами наблюдателями грубыми, невежливыми и малоэмоциональными. Но, отмечая большую, чем у европейцев и американцев, холодность русских при анонимных контактах, зарубежные наблюдатели подчеркивают их теплоту в отношениях внутригрупповых, особую значимость друзей и дружбы.

Русские близким людям открывают всю душу, но с незнакомыми людьми иногда бывают грубы и агрессивны. Исторически русский народ добр и терпелив, но из-за тяжелых условий жизни терпение иногда кончается. Формальность отношений русских к аутгруппе возрастает с ростом социального статуса. Американцы отмечают, что у них дистанция между индивидуально-личностными и формальными отношениями маленькая. Они близко не подпускают никого, оставаясь формально вежливыми и ровными со всеми.

9. ***Преобладание аффилиативной мотивации над достиженической***. Русским свойственно не стремление к

достижению результата любой ценой, а принадлежность к референтной группе. Например, для многих русских предпринимателей принадлежность к группе «новых русских» (что внешне выделяется одеждой, украшениями, предпочитаемыми местами отдыха и покупок, марками автомобилей, наличием сотовых радиотелефонов) важнее количества денег, которыми они обладают.

10. Русских характеризует *диффузное общение*, когда человек отбирает себе друзей и знакомых не только с точки зрения того, какие цели с ними удобно и интересно осуществлять, а по некоторым глобальным признакам, характеризующим их как личность. В США каждый человек хорош и нужен только в определенных обстоятельствах и для определенных занятий. Выделяют друзей *по работе, по отдыху, по спорту, друг семьи*. В России это вызывает осуждение.

Английскому языку свойственны конкретность и однозначность. Не приняты неопределенности типа: «...но, с другой стороны». Используются ясные, определенные слова: «абсолютно», «определенно», «позитивно» и характерные высказывания: «*Говорите, что вы имеете в виду*», «*Хватит ходить вокруг да около*», «*Давайте по существу*».

11. **Пессимизм.** Менталитет человека, принадлежащего к экстенсивной культуре, характеризует пессимизм. Русские обычно ожидают наихудшего варианта развития событий. На вопрос: «*Как дела?*» русские обычно отвечают: «*Нормально*», что означает: «Не очень плохо». У американцев на подобный вопрос принято отвечать: «*Fine!*», что означает — «*Отлично!*», «*Превосходно!*», и другой ответ вызывает у них недоумение. Одна из странных особенностей представителей русской культуры в глазах Запада — это мрачность, неприветливость, отсутствие улыбки. Русские не улыбаются (а

отсюда уже — «мрачные дикари», агрессивные от природы), *they are a unsmiling nation* (они не улыбающаяся нация), и поэтому нужно быть с ними настороже: от этих мрачных типов можно ожидать чего угодно.

В западном мире вообще и в англоязычном в особенности улыбка — это знак культуры, это традиция, обычай: растянуть губы в соответствующее выражение, чтобы показать, что у вас нет агрессивных намерений, вы не собираетесь ни ограбить, ни убить. В западном мире улыбка — формальный знак культуры, не имеющий ничего общего с искренним расположением к тому, кому улыбаешься, у русских — только биологическая реакция на положительные эмоции.

Свидетельство русского языка: словосочетания *дежурная улыбка*, *вежливая улыбка* имеют отрицательные коннотации: *дежурная* — значит по обязанности, *вежливая* — значит, не от души. Сатирик Михаил Задорнов назвал американскую улыбку хронической. Хронической в русском языке бывает только болезнь.

Один наш преподаватель-англичанин от Британского Совета сказал по поводу американской улыбки: «В Америке дантисты очень дороги поэтому американцы улыбаются, чтобы показать, что у них достаточно денег для ухода за зубами». Это способ продемонстрировать свое финансовое благополучие».

Другой, прожив в Москве год, удивил нас своим откровением: «А мне нравятся ваши продавщицы. Они естественные. В конце дня, когда они устали от тяжелой работы и уже ненавидят всех покупателей, у них это открыто написано на лице. А наши стоят с фальшивой, приклеенной улыбкой, а в душе — такая же ненависть, как у ваших».

В западной культуре улыбка — обязательный компонент обслуживания. В Чейз Манхэттен бэнк висит объявление: если наш оператор вам не улыбнулся, заявите об этом швейцару, он вам выдаст доллар.

Американке в Петербурге старушка сказала: «Чего ты лыбишься?» Призыв Карнеги «Улыбайтесь» приводит к реплике: «Чему улыбаться-то? Денег не платят, вокруг проблемы, а вы — улыбайтесь».

Русские пословицы: *Смехи да хихи вводят в грехи; Велик смех, не мал и грех; Где грех, там и смех; Набьет и улыбка оскомину; Смехом сыт не будешь; Смех до добра не доводит.*

12. **Отношение к иностранцам.** Русских характеризует пиетет перед иностранцами. Они считают, что все русское — плохо, иностранное — хорошо.
13. **Отношение к страданию.** Западный европеец старается преодолевать страдания посредством деятельности, русский же научился покорно претерпевать их.
14. **Осторожность и консерватизм.** Жесткий климат, кровавая история, войны, революция, скептическое восприятие жизни приучили русских ценить стабильность, безопасность, избегать риска.
15. **Отношение к прошлому,** к опыту, накопленному предыдущими поколениями, характеризует периодически возникающая в России «культурная амнезия» — стремление значительной части этноса отбросить накопленный ранее опыт, сконцентрированный в форме традиций, и начать все с начала, не учитывая то положительное, что было накоплено в своей собственной культуре.
16. **Отношение** русского человека **к власти** существенно отличается от отношения к ней западного человека. Как «искатель правды» русский относится отрицательно ко всякому применению силы. Русский знает лишь далекую, чуждую и суровую власть, которая, не имея с ним никакой внутренней связи, требовала от него абсолютной покорности. Власть имущие в России хорошо знали, что внутреннее сопротивление русской души можно обуздать только беспощадными мерами. Система подавления влас-

тью народа берет начало от опричнины Ивана Грозного и проходит через всю историю России вплоть до ЧК, НКВД, КГБ и ФСБ. Ни один европеец не способен выдержать такой гнет, не надломившись. Русские удивляются малой дистанции власти в США: «Совсем среди народа... никакого Кремля, никаких стен, никакой дистанции».

17. *Отношение к собственности.* Русский намного более независим от материальной собственности, чем западные европейцы. Быть богатым — плохо, а быть бедным — хорошо, потому что в русских сказках все богатые плохие, а все бедные хорошие. Отсюда пренебрежительное отношение к любым материальным благам как типичная характеристика русского сознания, русской культуры, совершенно непонятная и загадочная для англоязычных культур.

Именно поэтому когда-то русские купцы, а сейчас «новые русские» так беззаботно сорят деньгами. «Новые русские» определяются НЕ КОЛИЧЕСТВОМ ДЕНЕГ, не счетами в банке — богатые люди есть во всех странах и у всех народов, а ОТНОШЕНИЕМ к ДЕНЬГАМ, тем, как легко они расстаются со своим богатством.

По мнению Ильина, корни подобного отношения к богатству следует искать в инстинктивном осознании общего богатства: «Богат вовсе не индивид — Иван или Петр; богаты мы, народ в целом. Богат пространством и землей, лесом и степью, цветами и пчелами, дичью и пушниной, реками и рыбой; богат земными недрами. Тогда русский говорит: «у нас течет молоко и мед», «хватит на всех и еще останется» — это древние изречения народной мудрости». Об отношении к богатству говорят следующие пословицы:

*Богат ждет пакости, а убог радости;*

*Богатство — вода, пришла и ушла;*

*Глупому сыну не в помощь богатство;*

*Не с богатством жить, с человеком;*

*Не от скудости (убожества) скупость вышла, от богатства;*

*Чем богаче (богаче), тем скупее;*

*На что мне (не надо мне) богатого, подай тороватого.*

18. **Отношение к времени.** О важности времени в английском языке свидетельствуют более 20 времен. В русском языке только три времени: настоящее, прошедшее и будущее. Временем дорожат в России весьма мало, потерю его не ставят ни во что; точных представлений о пространстве не существует; энергия (быстрота действий) не одобряется, приравнивается к суетливости. Это нашло отражение в пословицах: *Тише едешь — дальше будешь. Поспешишь — людей насмешишь. Работа не волк — в лес не убежит. Где бы ни работать, лишь бы не работать. Должна — не спору, отдам не скоро. Наступила ночь, и в Стране Дураков закипела работа. Мы работаем на глаз, а получается как раз. Не откладывай на завтра то, что можно сделать послезавтра. Ешь — потей, работай — мерзни. Инициатива должна быть наказуема.*

### «Русская идея»

Главный источник, дестабилизирующий Россию, взрывающий ее историю — вненациональная Россия, исповедующая идеологию бегства от русских национальных особенностей, от ее национальных интересов. Д.В.Чернышевский полагает, что «России нужно сохранить независимость за ядерным щитом и дать Западу ответ на основе русской идеи». Русская идея отвечает на вопросы: почему, как и зачем жить русскому народу в этом мире». Духовной основой русской идеи является «диктатура совести». Русский народ почитал высшей ценностью не богатство, не силу, не бранную славу, а совесть и правду. Издавна известно устойчивое словосочетание «Святая Русь»; тогда как о других странах говорят: «прекрасная Франция», «старая Англия»,

«Мать Индия», «Свободная Америка». Об этом говорят русские пословицы: «Не в силах Бог, а в правде», «Одно слово правды весь мир перетянет», «За правду-матку и умереть сладко», «Все минется, одна правда останется». В противоположность западному аналитическому сознанию, зашедшему человечество в тупик, «русский космизм» дает единое знание о едином мире. В национальной сфере русская идея — это народность, соборность, сохранение культурной свободы и самобытности всех племен, входивших в состав России. В политической сфере русская идея формулируется как самодержавие, централизованное государственное единство, несокрушимое многочисленными внешними врагами. В юридической сфере русская идея — это государство правды. В этом русская идея противоположна западной теории «правового государства» с его принципом «Пусть погибнет мир, но свершится правосудие», родившейся из концепции Т.Гоббса о «войне всех против всех» и принципиально вне моральной. Неписанные обычаи регулируют отношения в России не хуже конституции США. И.В.Киреевский, А.С.Хомяков, К.С.Аксаков считали, что русский народ является исключительным явлением всемирной истории, поскольку обладает чертами, отсутствующими у других народов, — сознательным предпочтением личным, индивидуальным интересам народных, государственных, общих; а интуитивные способы понимания преобладают над всеми формами логического анализа. «Бессилие логики Запада постичь бытие во всей его глубине привело Запад к кризису, выйти из которого он может только с помощью России. На нас ложится ответственность за судьбы человечества». Еще в 1970 г. ученые Римского клуба предупреждали, что, если Запад не прекратит безудержную гонку за материальным прогрессом, Земля окажется под угрозой гибели. Западная цивилизация зашла в тупик, и человечеству требуется смена направлений развития. Но Запад предпочел самоограничению перекладывание бремени техногенной цивилизации на «третий мир» и Россию. Западное аналитическое сознание разложило мир на состав-

ные элементы, Россия же предлагает выход в объединении. Русская идея играет важную роль в системе ценностей нашего народа.

Русский человек может быть святым, но может и не быть честным. Святая Русь имеет коррелятив в Руси мошеннической, подобно тому, как моногамная семья имеет коррелятив в проституции.

### **Российское пьянство**

Российское пьянство объясняется следующим. Обряды приносили русским огромное облегчение, не только раскрепощая и давая выход эмоциям, но и окрашивая эти эмоции в светлые тона. Обряды оформляются обычно в виде праздника. Русские любят праздновать долго. Праздники останавливают время. Сначала русские долго раскачиваются, входят в новый ритм, привыкают к мысли о том, что наступил праздник и надо праздновать. Только после этого начинают выкладывать эмоции. Начав веселиться, русские не могут сразу остановиться. Алкоголь служит средством интенсификации переживаний. Поскольку эмоциональных переживаний не хватало, вместо праздников часто стала употребляться водка. Трагедия русского этнического пьянства заключается в том, что человек пьет, так как чувствует неудовлетворенность от серой, бессмысленной текучки. Эмоции бушуют в пустоте. Сознание затемнено ложными призраками. В состоянии опьянения человек переживает фальшивые катарсисы. Проспавшись, он ощущает возросшую неудовлетворенность и продолжающуюся пустоту, и он считает, что в предыдущий раз просто не хватило времени, были не те обстоятельства... и все повторяется. Один из важных обрядов русских — это праздничный обед. На него собирают близких и дальних родственников, что является важным подтверждением существования данной общности, ее крепости, наличия в ней связей, отношений, чувств. Праздничная уборка дома является самостоятельным обрядом

## Межкультурные различия русских и американцев

### 1. Восприятие индивидуальности и самого себя

В американской культуре человеческое существование воспринимается как *изолированное*, а русский человек существует в контексте *группы*. В американской культуре ощущается *автономия*, человек сам решает собственные проблемы, отстаивает свое мнение, отвечает сам за себя, в русской — ориентируется на группу, ответственность распределяется на всех и ни на кого конкретно.

### 2. Восприятие окружающего мира

В американской культуре человек *отделен* от природы; в русской — *зависим* от нее. По-видимому, сыграло роль то, что в условиях более высокого экономического и технологического развития интенсивной культуры американцы более независимы от капризов природы. Русские же исторически и экономически всегда были зависимы от нее.

В американской культуре существует четкое разделение между общественной и частной собственностью, в русской — общая собственность переходит в частные руки без больших угрызений совести.

В оценках окружающего мира американцы делают ударение на позитивных аспектах, русские — на негативных (результат всегда рассматривается как посредственный). Американцы считают, что все неамериканское плохо, русские считают, что все русское плохо.

В американском восприятии существует тенденция к упрощению ради анализа: число рассматриваемых параметров уменьшается до релевантных; в русском — к усложнению, число параметров увеличивается для получения «голографической» картины. Например, в американской культуре личность может рассматриваться как фрагментарная. При этом целостное представление о другой личности для того, чтобы работать с ней, не требуется. В русской культуре индивидуальность рассматривается через ее цело-

стность. Для русских характерна тенденция принимать или отвергать личность полностью.

### 3. Мотивация достижений

У американцев **соревнование** — это один из ведущих методов мотивации. У русских соревнование внутри референтной группы не приветствуется. Однако соревнование между группами и особенно между странами заметно увеличивает мотивацию.

Американцы свои **достижения** полностью приписывают *собственным* усилиям, у русских достижения рассматриваются в равной степени зависящими как от собственных усилий, так и от стечения *обстоятельств*.

### 4. Отношения к другим людям

У американцев дружеские связи многочисленны, но неглубоки и непостоянны, социальные обязательства избегаются. Русские ищут глубоких и постоянных отношений. У них существует сеть социальных обязательств: «Помоги мне, и я помогу тебе; я помогу тебе сегодня, а кто-нибудь поможет мне завтра».

Различаются и понятия о **равенстве**: в американском обществе равенство является основой для взаимодействия, в русском — статус человека постоянно сдвигается от низшего к высшему в зависимости от внутри— и межгруппового членства. Отношения в США *неформальные и прямые*, в России более *формальные и структурированные* с посторонними. В Америке *специализация ролей* распределяется среди членов группы, в России это делает формальный лидер. Однако зачастую функции распределяются неясно, что ведет к передаче функций другим; в результате находится «козел отпущения», характеризующийся профессионализмом, личной ответственностью, но в то же время неспособностью сказать «нет».

### 5. Формы активности

Действие и активность высоко ценятся в американс-

кой культуре. Американцы считают, что результат оправдывает средства. В России активность ценится меньше, чем рефлексия; процесс более важен, чем результат.

**Принятие решения** в США происходит *индивидуально*, каждый гражданин чувствует ответственность за групповые решения. В России решение принимается **авторитетом** или *ключевыми членами* группы. В Америке **работа и социальная жизнь разделяются**, в России они, скорее, *смешиваются*.

### **6. Планирование деятельности**

Американцы считают, что личность может влиять на будущее.

Русские придерживаются мнения, что жизнь следует заранее определенным курсом. Личность может делать выбор лишь в рамках *судьбы, рока*.

### **7. Организационная среда, моральное состояние и продуктивность**

Американцы уверены, что индивид может изменять и улучшать окружающую его среду.

Русские полагают, что люди должны жить в соответствии с окружающей средой, а не изменять ее.

### **8. Постановка целей и развитие карьеры**

Американская ценность заключается в том, что человек должен быть *реалистичным* в своих стремлениях.

Русская ценность противоположна: идеалы (смысл жизни, абсолютная правда) должны быть достигнуты, *не смотря на здравый смысл*.

### **9. Мотивация и система поощрений**

Американцы говорят: *«Мы должны усердно работать, чтобы достичь своих целей»*.

У русских преобладает мнение, что для достижения успеха требуется не только усердная работа, но и *везение, удача и время*.

### 10. Переговоры и сделки

Для американцев непреложной истиной является то, что *обязательства должны выполняться* (люди должны делать то, о чем договорились).

У русских обязательство может быть *заменено*, и обещание может не иметь никакого отношения к реальным возможностям его выполнить.

### 11. Отношение к времени

У американцев время бежит быстро, у русских — медленно. У американцев очень популярна поговорка: «*Время — деньги*». Русские же, как отмечалось выше, время ценят весьма *мало*.

### 12. Лояльность и мотивация

Главный смысл жизни американского работника — *организация* (фирма, компания, учреждение).

Для русского работника главное не организация, а *группа*, с которой он себя идентифицирует.

### 13. Длительность трудоустройства

В Америке работодатель и работник могут *ограничить* свои отношения во времени.

У русских трудоустройство рассматривается как *пожизненное*. Люди, часто меняющие работу, считаются несерьезными, их профессиональный уровень и личные качества под вопросом.

### 14. Работа в нескольких местах

В Америке человек может работать только в одном месте.

Раньше так же было и у русских, однако сейчас не только допустима, но необходима для элементарного выживания работа в нескольких местах.

### 15. Трудоустройство, продвижение по службе, награды

В Америке *квалифицированные индивиды с высоким интеллектуальным потенциалом*, как правило, занимают

лучшие профессиональные позиции. Все уровни руководства и социальной иерархии открыты для них.

В России положение человека определяют *личные качества, связи, дружба*.

### **16. Карьера**

В Америке сотрудник *много работает*, чтобы продвигаться. Там работник *может быть отстранен, если плохо справляется* со своими обязанностями. Соревнование ведет к высокой производительности.

В России сотрудники в первую очередь заботятся о сохранении *хороших отношений*. *Отстранение* личности от занимаемой должности связано со значительной *потерей престижа* и применяется *редко*. Это связано с социалистическим прошлым. Соревнование внутри организации ведет к нестабильности.

### **17. Принятие решения**

Американцы считают, что данные должны быть точными. Усилия американцев направлены на сбор *только той информации, которая необходима при принятии решения*. Прочая информация не принимается во внимание. Интуитивные аспекты при этом исключаются.

Русские считают, что данные должны быть обильными. У нас есть тенденция собирать *ненужную* информацию, *излишнюю* для принятия решения. Эта перестраховка идет от прошлого. При принятии решения преобладают *интуитивные* механизмы. Вспомним хотя бы знаменитое русское «*Авось!*»!

### **18. Стиль управления, организация коммуникации**

В Америке информация о фирме доступна любому сотруднику.

В России часто встречается *утаивание* информации в целях захвата и удержания власти.

### **19. Организационные взаимоотношения**

Каждый сотрудник в Америке выражает свое мнение *открыто*, невзирая на то, что оно не совпадает с мнением остальных.

Высказывая мнение, русские *руководствуются балансом своих и групповых интересов*.

### **Различия русской и американской семьи**

Американский тип семьи отличается от российской более поздним вступлением женщины в брак, высоким уровнем безбрачия. На различия американской и российской семьи повлиял также *маскулинный* характер американской и *феминный* — русской культур.

Типы семьи выделяется в зависимости от того, кто несет *ответственность* за семью: отец, мать или достигший дееспособного возраста ребенок. *Нормальной* семьей называется такая, где ответственность несет муж (отец). *Аномальной* семьей называется такая, где муж не несет ответственности за нее. Если ответственности не несет никто — это *псевдосемья*.

*Советская семья была аномальной семьей, в которой ответственность несет мать, она же зачастую и доминирует*. Дружинин считает, что возврат к цивилизации начнется для России с возрождения «нормальной» семьи, и что ни демократия, ни частная собственность, ни всеобщая христианизация населения России сами по себе ничего не решат.

До революции в царские времена оплата рабочего на заводе зависела от величины его семьи. И в оплату заводчик включал содержание жены и детей. Труд крестьянина в деревне также был рассчитан на то, чтобы прокормить не его одного, а всю семью. Советская власть декларативно уравнила в правах мужчин и женщин, в том числе дала им равную заработную плату. Однако на деле, кроме основной работы на производстве, женщина выполняла весь труд по дому, воспитывала детей. Самой природой за мужчиной закреплена роль добытчика, кор-

мильца, а за женщиной — хранительницы домашнего очага и воспитателя, передатчика опыта подрастающему поколению.

Таким образом, в СССР создалось противоестественное положение, при котором мужчина, будучи не в силах содержать семью, утратил главенствующую роль. Женщина лидировала и на работе, и дома. Позор Советской власти — женщины, кладущие асфальт, таскающие железнодорожные шпалы или ремонтирующие трамвайные пути.

Смена социально-экономической формации ведет к видоизменению реального типа российской семьи. Множество данных говорят о преобладании в семьях «новых русских» маргинальных отношений, характерных для перехода от языческой к протестантской семье: есть доминантный отец, дети психологически ближе к нему. Мать занята собой, но еще не конкурирует с отцом в мужских сферах деятельности.

Исследования детей частной школы, родители которых принадлежат к слою «новых русских», показало, что для этих детей по сравнению с обычными детьми из обычной школы значимость отца больше, чем значимость матери. Но вместе с тем для них семья и дом имеют меньшее значение, они в большей степени испытывают дискомфорт в семье. У них неадекватная самооценка, они более агрессивны, чем обычные дети, и не умеют общаться со сверстниками. Отец уже доминирует, мать — подчиняется, но вместе с доминированием она сложила с себя ответственность за семью и за воспитание детей. Дети заброшены, от них часто откупаются деньгами и подарками.

Американский тип семьи — с доминантным отцом, несущим ответственность за семью, с матерью, которая субдоминантна, но конкурирует с отцом, борясь за традиционные мужские «привилегии» (власть, ответственность, возможность профессиональной карьеры, короче — за равноправие), с сыном, психологически более близким к отцу, чем к матери, и дочерью — конкуренткой матери (претендует на любовь отца).

Советская аномальная семья может преобразоваться или в нормальную православную, или в «американскую». Последний вариант очень вероятен, так как американизация культуры идет очень интенсивно. Ниже приведен сравнительный анализ русских и американских анекдотов, из которого видно, что это — не самый плохой вариант развития событий.

С помощью *контент-анализа русских и американских анекдотов* на семейные темы Дружининым были проанализированы семейные отношения, характерные для современных российской и американской семей. В них прежде всего проявляются такие измерения культур, как экстенсивность — интенсивность и маскулинность (андроцентризм) — феминность.

*В частности, установлены следующие количественные закономерности. В русских анекдотах чаще высмеивается поведение мужа, чем в американских (71% против 64%). Американские мужчины более активны, чем русские (44% против 33%). У американцев более развиты лидерские качества (51% против 32%). Русские мужчины более зависимы, подчинены (38% против 16%). Американские мужчины чаще изменяют женам, чем русские (14% против 7%). Но русские женщины опережают по числу измен американок (31% против 25%). Русские больше злоупотребляют спиртными напитками (13% против 3%).*

В русских анекдотах супруги либо не любят друг друга, либо о любви ничего не говорится. Супруги могут друг друга терпеть, жалеть о том, что они вступили в брак, но почти никогда не собираются разводиться. Измена одного из супругов — не повод для развода, а причина скандала. Иногда муж равнодушен даже к измене, а если проявляет какие-то эмоции или даже агрессию, то направляет ее на любовников, а не на жену. Он практически никогда не мстит жене. Но если изменяет муж, то жена ругает, а зачастую и бьет именно его, а не любовницу.

Отсюда вывод: если верить анекдотам, в русской семье доминирует жена, а муж занимает подчиненную позицию и конкурирует с другими мужчинами за ее внимание.

В русских анекдотах муж чаще всего достоин своей участи — женской измены. Поступки жен одобряются, поступки мужей высмеиваются. Российские мужчины безответственны, проявляют покорность судьбе; реже, чем жены, изменяют. Спасение от семейных проблем находят в рыбалке, игре в домино и в пьянстве. Семейой они практически не интересуются, а занимаются пьянством и просмотром телепередач (футбол, хоккей).

### Межкультурные особенности немцев

Современные германцы есть смешение германских, славянских и кельтских племен с примесью литовцев на северо-востоке, поляков и датчан, евреев и французов.

Германия — в чем-то особенная, в чем-то типичная, наиболее экономически и технически развитая, самая богатая европейская страна. Принадлежность Германии к интенсивным культурам очевидно. Русского в Германии удивляет, какого высокого уровня жизни достигли немцы, побежденные во время Второй мировой войны. У русских часто возникает недоуменный вопрос: кто кого победил? Почему мы, победители, живем несравненно хуже в материальном плане, чем побежденные? Во многом причину этого следует искать в особенностях национального характера и русских, и немцев.

Широко известны такие черты немцев, как *трудолюбие, педантичность, экономность*. Им присущи *честность и домовитость*. Лучше всех *подчиняются* правительствам. *Не любят перемен и сопротивление существующему порядку*. Выгодно отличаются *прилежанием, чистоплотностью и бережливостью*. *Скромны. Аккуратны. Стремятся к упорядоченности*.

Немцы знают об этих особенностях и ценят их. Они довольно презрительно относятся к представителям других наций: итальянцев называют «макаронниками», французов — «лягушатниками», американцев считают хамами, русских — дураками.

Н.А. Бердяев называл *германскую расу «самоуверенно и*

ограниченно мужественной. Настоящий немец хочет, отвергнув мир, как что-то догматически навязанное и критически не проверенное, воссоздать его из себя, из своих духа, воли и чувства. Он метафизик, и физические орудия создает с метафизическим пафосом, никогда не бывает наивно-реалистичен. Немец добился того, что идеальные мысленные орудия превратил в реальные (как с автомобилями). Мировой хаос должен быть упорядочен немцем, все в жизни должно быть дисциплинированным им изнутри. Немец не приобщается к тайнам бытия, он ставит перед собой задачу, должествование. Он колет глаза всему миру своим чувством долга и своим умением его исполнять. Трагедия германизма — избыточная, слишком притязательная и мужественная воля, трагедия внутренней безбрачности германского духа. Эта трагедия противоположна трагедии русской души. Германский народ — замечательный, мужественный народ — лишен всякого обаяния. Он долго внутренне накапливал свою энергию, напрягал мысль и волю, чтобы продемонстрировать миру свою материальную силу. В долг (категорический императив — Кант) он верит больше, чем в бога. Чувствует себя свободным лишь в казарме. Кант построил духовные казармы, современные немцы строят материальные. На вольном воздухе немец ощущает давление хаотической необходимости.

Мир Германский и есть Центральная Европа. Германцы сознают себя создателями и хранителями центрально-европейской культуры. Францию, Англию, Италию, Россию они ощущают окраинами Европы. Судьба германизма представляется судьбой Европы, победа германизма — победой европейской культуры. Повсюду германизм, одержимый идеей своей исключительной культурной миссии, несет свою замкнуто-европейскую и замкнуто-германскую культуру, ничем не обогащаясь, никого и ничего в мире не признавая (фашизм, 2-я мировая война). Это является великим препятствием на путях соединения Востока и Запада, т.е. решения основной задачи всемирной истории. Немцы не довольствуются инстинктивным презрением к другим расам и народам, они хотят презирать на научном осно-

вани, упорядоченно, организовано и дисциплинировано. Их самоуверенность педантическая и методологически обоснованная».

Негативные стороны немцев — склонность к подражанию, изобретению титулов, недостаток гостеприимства, мало задушевности.

Национальный характер существует в виде эмпирически проверяемых кластеров специфических личностных черт, общих для данной национальной (или этнической) группы. Они отражаются в фольклоре. В немецком фольклоре необычное количество текстов связано с *анальностью*. Часто употребляются выражения *Scheisse* — дерьмо, *Dreck* — грязь, *Arach* — осел, *Mist* — ....

К.Абрахам писал: «Удовольствие от индексирования и классификации, от составления завершенных списков и статистических обобщений, стремление к программированию и регламентированию труда посредством временных графиков хорошо известны как проявления анального характера».

Muller-Freienfels отмечал: «Немцы чувствуют себя действительно уютно только, если организуют ассоциацию со статусами, параграфами, корпусом директоров, членством в клубах и множеством других видимых знаков различий».

Th.Mann отмечал, что наиболее выраженная черта немцев — «inwardness» (заклучение, охрана).

Другой элемент германской культуры, имеющий смысл в свете немецкого анального эротизма — купание в грязи. Много названий городов и деревень в Германии оканчиваются на «bad» — ванна. В квартале красных фонарей в Гамбурге показывают шоу — обнаженные девушки борются в грязи.

Как говорят американцы, немцев отличает стремление все улучшать и совершенствовать, и так без конца.

Германия — маленькая страна по сравнению с Россией в пространственном отношении. Каждый клочок земли обустроен и обихожен. У немца возникает бережное

отношение к своей стране — только он может сделать ее лучше, от него зависит, какая она будет.

Широта и безграничность русских просторов, когда можно целый день ехать и не встретить людских поселений, приводит к безответственному отношению русских к своей родине — Россия большая, в ней всего много. Поэтому русский безответственен в своем поведении — авось повезет, авось спасет Россия-матушка, от которой привыкли брать без отдачи кто сколько сможет. Поэтому немец — работающий, надежный, практичный, имеет внутренний локус контроля. Русский имеет внешний локус контроля, списывает все на внешние обстоятельства.

Немцы чувствуют свое пространство как продолжение своего «Я». После Второй мировой войны немецких военнопленных размещали под открытым небом на огороженных участках. В этих условиях каждый солдат, который мог найти себе строительные материалы, соорудил себе крохотное жилье, часто не больше, чем окоп. Поразительно, что немцы не объединяли своих усилий и не соединяли дефицитные строительные материалы, чтобы построить более просторное и удобное помещение.

Стремление немцев закрыть свое «я» оказывало влияние на немецкую архитектуру. Немецкие дома сооружаются таким образом, что они обеспечивают уединение и прячут от чужих взглядов. Дворы также огорожены. Вне зависимости от того, имеется ли вокруг них ограда или нет, они священны.

Рассказы очевидцев свидетельствуют, что в первые дни оккупации, когда весь Берлин лежал в развалинах, жилищные проблемы в городе были невероятными. Оккупационные власти отдали распоряжение, чтобы те берлинцы, у которых сохранились кухни и ванны, пускали туда тех, у кого этих удобств не было. Приказ пришлось отменить после того, как немцы, которые и без этого находились в состоянии крайнего стресса, стали убивать друг друга в ходе конфликтов, возникавших из-за общих ванн и кухонь.

Немцы очень серьезно относятся к дверям. В частных, служебных помещениях устанавливаются двойные двери. Американцы держат двери в офисах открытыми, немцы — закрытыми.

Упорядоченность и иерархичность германской культуры отражается в отношении к пространству. Немцы хотят точно знать, где они находятся, решительно возражают против тех, кто влезает без очереди или игнорирует надписи «вход воспрещен», «служебный вход».

Жизнь в Германии отличается упорядоченностью, размеренностью. Если немец будет надлежащим образом выполнять все правила и законы, то этого достаточно для обеспечения высокого уровня жизни. В Германии ездят по разметкам на дороге, переходят улицу в положенном месте и только по сигналу светофора. На наш взгляд, жесткая регламентация поведения приводит к некоторой стандартизованности и запрограммированности мышления немцев. Да, все в Германии работает как хорошо отлаженный часовой механизм, но достаточно какому-то винтику испортиться, и он остановится. Немец не умеет чинить мотор в машине, не может приспособить неподходящий инструмент. Русский же отличается тем, что «сварит кашу из топора», найдет в любой ситуации и придумает нестандартное решение, проявит творческий подход. Русского тяготит и давит размеренность и определенность жизни в Германии — с дороги не съехать, после 21 часа не шуметь. Немцы отдают предпочтение лояльным, законопослушным формам поведения.

Е.Т. и М.Р. Hall, изучая различия немцев и французов, отмечали, что поведение немцев — последовательное монохромное, а французов — одновременное полихромное. Немцы идентифицируют себя с работой, французы — с семьей, детьми, друзьями. Немцы концентрируются на работе, французы легко от нее отвлекаются. Немцы серьезно относятся к временным обязательствам, четко придерживаются планов, стараются не мешать другим, склонны к кратковременным отношениям. Испыты-

вают огромное уважение к личному имуществу, редко одалживают вещи.

Современная ситуация в России характеризуется нестабильностью. У большей части населения отсутствует уверенность в завтрашнем дне. Небывалых размеров достигли коррупция и преступность. Новое законодательство еще недостаточно отработано и противоречиво. Русские не могут руководствоваться им в своих повседневных поступках. Поэтому каждый руководствуется собственными правилами, которые могут быть подчас примитивными (право сильного, например). Немцы, которых мы опрашивали о том, что привлекло их внимание в России, отметили, что при посадке в общественный транспорт меньше пропускают женщин, детей и стариков, чем это было раньше.

Более высокий уровень жизни в Германии дает немцам больше возможностей выбора, делает возможным более высокие в смысле нравственности стандарты поведения. Например, компания «Shell» загрязнила окружающую среду. Поэтому немцы не заправляются бензином на заправках этой компании. Этот благородный поступок, на взгляд русского, становится возможным потому, что через 100 метров в Германии будет заправка другой компании, и немец ничего не теряет. Иное дело в России. Если русский позволит себе такой благородный поступок на трассе, то он рискует вообще остаться без бензина и погибнуть, т. к. следующая заправка может быть и через 50, и через 100 км, к тому же бензина там может и не оказаться.

Интересные явления возникают при столкновении культур. Немцы в России очень быстро начинают опаздывать, едят все, что им предлагают, забыв про немецкие стандарты, иногда делаются развязными.

На наш взгляд, русскому сложнее адаптироваться к жизни в Германии, если не брать во внимание материальную сторону. Но потом русский становится таким же экономным, педантичным — иначе он просто не выживет. Эти факты говорят о влиянии внешних условий на манеру поведения.

Э.Фромм появление нацистского движения в Германии пытался объяснить преобладанием в Германии *авторитарного* типа личности, которая обязательна и услужлива по отношению к вышестоящим, но ведет себя в повелительной и презрительной манере по отношению к подчиненным. Фромм считал, что личности с таким характером тревожно реагируют на демократические институты и демонстрируют тенденцию к «бегству от свободы» в авторитарные системы, в которых ощущают себя более комфортно.

Причины появления фашизма в Германии следует искать в особенностях немецкого национального характера, основными чертами которого являются *раболепие, поклонение авторитетам, уважение к законности*.

Р.Груссе пишет: «Большая часть наших бед произошла от того, что народы, живя в одну эпоху, не подчинялись ни общей логике, ни единой морали». Неравномерность этнического развития Р.Груссе считает причиной многих войн и таких чудовищных злодеяний, как, например, немецкие концентрационные лагеря. Действительно, для того чтобы совершать столь страшные поступки, не оправданные реальной государственной необходимостью, без мучительных угрызений совести, нужно иметь такую психическую структуру, которую можно представить только в виде патологии. Но это не случайные индивидуальные отклонения, а этнические, касающиеся устойчивых настроений масс. Значит, это фаза этногенеза, не совместимая с той, от которой берется исходная точка отсчета, принятая нами за норму.

Немцы пытались установить на завоеванных во время II мировой войны территориях «немецкий порядок», как им казалось, «высший» и лучший в мире. Ни в коем случае не оправдывая концлагеря и испытывая глубочайшее отвращение к чудовищным злодеяниям, совершенным немцами в попытках распространить «немецкий порядок» по всему миру, надо признать, что у них были основания считать такой порядок высшим. Это одна из особенностей немецкого национального характера.

Лицо немца и его внешность не привлекают иностранцев веселостью, живостью и откровенностью. Немец всегда сосредоточенно молчалив, важно степенен или меланхоличен и суров. В немцах поражает недостаток гостеприимства.

В исследованиях С.А. Городилова установлено, что у российских немцев сформировались следующие ценности: *личной безопасности, благосостояния, работы, мотивации принадлежности, стоицизма как самоподдержки.*

Характерные черты российско-немецкого этноса — законопослушность, демонстрация лояльности к государству, чувство национальной неполноценности, повышенная осторожность в политических вопросах — имеют источником формирования мотивы личной безопасности. Добросовестность, рационализм, четкость и пунктуальность, усердие, потребность довести начатое дело до конца, деловая хватка определяются усердной работой как ведущей ценностью. Ярко выраженная меркантильность, руководство соображениями престижности реализуют благосостояние как ведущую ценность. Мотивация принадлежности, закрепившаяся в период адаптации начального этапа существования немецких колоний, реализуется в благодарности за оказанную поддержку, проявленное сочувствие, стремлении «не остаться в долгу», пониженной критичности к исходящей от близких людей информации. В этот же период максимальную роль играл стоицизм, стимулировавший развитие самоуважения и личной ответственности.

### **Межкультурные особенности англичан**

В США для обозначения социального положения используется пространство. По адресу человека (домашнему и служебному) можно определить его положение. Для англичан лорд останется лордом, даже если он торгует в рыбном ряду. В Англии соседство не значит ничего. Тот факт, что вы живете бок о бок с другой семьей, не дает вам пра-

ва заходить к ней и позволять вашим детям играть с их детьми.

С ранних лет англичане воспитываются в общей с братьями и сестрами комнатах. Даже у членов английского парламента нет своих офисов. Они ведут дела на террасе с видом на Темзу. Когда американец хочет побыть один, он запирает за собой дверь. Англичанин в этом случае замолкает. У англичан, у которых с детства не было собственных комнат, не выработалась привычка использовать пространство как прибежище от других людей. Они перенесли барьеры, которыми мы пользуемся для ограды от других людей, внутрь себя.

Способность англичан уединяться внутри себя выразилась в способах обращения с телефоном. Англичане стараются как можно реже прибегать к телефону. Он слишком нагл и груб. Вместо этого они пишут друг другу записки.

### **Межкультурные особенности французов**

Французам свойственен эгоцентризм. В их глазах бельгийцы со своим медлительным выговором выступают в амплу лишенных чувства юмора простаков-тугодумов, швейцарцы — ограниченных, скуповатых и расчетливых педантов, итальянцы — любителей приврать. Грек представляется оборотистым, турок — физически сильным, а поляк — не дураком выпить. Англичане нередко упрекаются в своекорыстии и эгоизме, немцы внушают опасения своей дисциплиной и организованностью, трудолюбием и агрессивностью. Американца француз уважает за энергию и упорство, завидует деловой хватке и богатству, но посмеивается над его безнадежно провинциальной инфантильностью. В русских ценят то, чего не хватает самим, — размах и широту, сердечность и щедрость, выдержку и стойкость в беде.

Говоря о достоинствах французов, иностранцы называют их симпатичными, умными, приветливыми, энергич-

ными, трудолюбивыми. В числе недостатков отмечают самодовольство, болтливость, холодность, упрямство, агрессивность, неискренность.

Для американца, если человек богаче других, значит, он умнее, сильнее и лучше других. А какой ценой достигнут его успех — это уже детали, копаться в которых неприлично. Протестантизм учит, что преуспевание в делах — перст божий, вознаграждающий достойных. Сильный и ловкий всегда прав, слабый и обиженный судьбой должен пенять на себя. Только треть французов считают, что успех вознаграждает самых трудолюбивых. Большая часть французов испытывает недоверие к тем, кто сколотил состояние.

В США человек, зарабатывающий большие деньги, пусть даже дрессировкой блох, может рассчитывать на такое же уважение, как и видный ученый или крупный политик. Во Франции различают 30 видов доходов: зарплата, оклад, жалованье, гонорар, дивиденды. Француз явно предпочитает гонорар писателя жалованью прислуги, даже если второе значительно больше первого.

Французы общаются на более близких расстояниях. Французское использование пространства проявляется в переполненных поездах, автобусах, уличных кафе. Перенаселенность жилищ является причиной того, что французы любят находиться на улицах.

Автомобиль является таким же выражением культуры, как и язык. У него есть особая ниша. Отличия в автомобиле связаны с другими культурными различиями и отражают их. Французские машины миниатюрные.

Французская и испанская географические системы звездообразные. Париж распланирован в форме звезды с расходящимися лучами. В Париж идет 16 основных магистралей страны. В провинциальный центр направляют со всех сторон света несколько магистралей.

Главный человек во французском офисе располагается в середине, а подчиненные размещены вокруг него.

Французы не уступают новичкам место. Они с большой неохотой выделяют ему небольшой письменный

стол в темном углу лицом к стене. В середине комнаты во французском учреждении находится главное лицо, которое следит за всем ходом дела. В этом проявляется централизованный характер французской системы.

### **Межкультурные особенности евреев**

Немного есть народов, характер которых так жестко обусловлен историческим прошлым, как евреи. Евреи — название различных народностей, объединенных общностью религии — иудаизмом. В I тысячелетии до н.э. евреи проживали на территории древней Палестины. В конце I в н.э. еврейское государство с особой жестокостью было завоевано римскими легионами. Евреи вынуждены были рассеяться по многим странам мира. В 1-й период средних веков основная масса живет на Востоке, во 2-м евреи переселяются на Запад (Испания, Франция, Германия).

Первой страной, через которую евреи попали в Европу, была Испания. Эта страна была завоевана арабами, и восточные евреи проникли туда вместе с завоевателями. Обладая более высокой культурой, будучи более гибкими, сообразительными, трудолюбивыми, упорными и энергичными при достижении намеченной цели, они превратили Испанию на несколько столетий в одну из самых развитых и образованных стран Европы. После победы христиан над маврами в 15 в. главный инквизитор Торквемада убедил короля и королеву изгнать евреев. Пораженные неожиданным указом и видя причинами не столько религиозное рвение, сколько желание обогатиться добром изгоняемых, евреи предложили 30000 дукатов за отмену указа, однако Торквемада сказал: «Иуда продал Христа за 30 сребренников, а вы хотите продать за 30000!». Изгнанием евреев Испания положила начало своему общественному упадку.

В руках евреев находилась значительная часть международной торговли.

Когда евреев было немного, местное население терпи-

мо относилось к ним. По мере роста их численности они все чаще подвергались гонениям со стороны христиан. Поводом служили ложные обвинения. Например, из Франции в Германию проникло нелепое поверье, будто евреи ежегодно перед Пасхой похищают христианских младенцев и убивают их. Во время страшной чумы 14 в. был пущен чудовищный слух, что зараза вызвана евреями, которые отравили воду в колодцах и реках, чтобы погубить христиан. Истинные же причины заключались в зависти христианских торговцев и ремесленников к своим еврейским конкурентам как более одаренным природой, более сообразительным, гибким, уклончивым, энергичным при достижении целей и более трудолюбивым. Отчаянным было положение евреев в Англии и Франции. С них собирали значительно больше налогов, чем с коренных жителей. Более спокойно евреям жилось в Италии и Польше.

В России евреев не любили никогда. Только при Петре I их не трогали.

Главная черта характера еврея — чувство собственного достоинства и всякое отсутствие робости и стеснительности. Для передачи этих качеств в еврейском языке существует специальный термин — «хуцпа», не имеющий перевода на другие языки. *Хуцпа* — особый вид гордости, побуждающий к действию, несмотря на опасность оказаться неподготовленным, неспособным или недостаточно опытным. Для еврея *хуцпа* означает особую смелость, стремление бороться с непредсказуемой судьбой. Само существование государства Израиль есть акт *хуцпа*. Обладающий *хуцпа* человек легко пригласит на танец королеву бала, потребует повышения по службе и прибавки к заработной плате, не боясь отказа или неудачи. Евреи гораздо спокойнее реагируют на незнакомцев и авторитетных лиц, а также на неопределенные ситуации. Подвергаемые дискриминации на всем протяжении своей истории, среди какой бы нации они ни находились, евреи верили в свою богоизбранность.

Преследования заставляли евреев замыкаться среди

своих. Семья считалась центральным звеном жизни. Семейная жизнь еврея была образцом нравственной чистоты, самоотверженной любви, воздержания и трезвости. Дети рассматриваются как символ жизни и залог будущего нации перед угрозой уничтожения. Большинство еврейских детей вырастает с верой, что они — центр Вселенной. В них воспитываются открытость, целеустремленность и настойчивость. Застенчивость и скромность приравниваются к слабости.

Евреев характеризует невысокое чувство гордости за своих предков, слабое чувство юмора, склонность к подначиванию. Еврей не антиморален, но и не высокоморален, не особенно добр, но и не зол. Интеллектуальный уровень евреев в ряде областей науки, культуры и искусства очень высок. Этим объясняется их повышенное высокомерие. Ценность своей личности евреи подчеркивают принижением личности другого. Излишняя заносчивость сочетается с готовностью подчиняться. Среди евреев крайне редко встречаются насилия и еще реже — убийства.

В настоящее время общее число евреев превышает 14 млн. Наиболее значительная часть — 6 млн. — живет в США, в Израиле — 4 млн., бывшем СССР — 2 млн., по 0,5 млн. — во Франции и Аргентине.

Имена евреев в основном библейского происхождения (Иосиф, Исаак, Вениамин, Рахиль, Дебора) и древнееврейского (Моше, Пинхас). Кроме библейских, евреи используют имена, образованные от корней языка иврит, например: Хаим (муж.), Хая (жен.), означающие «жизнь».

Древнейшими и самыми распространенными фамилиями, заменяющими титулы, у евреев являются: Коген (Коган, Каган, Кон, Кан, Кун) и Леви. Со средних веков в обиход евреев входят фамилии-аббревиатуры, в которых зашифровано указание на происхождение. Например, Кац — сокращение «коген цадик» (праведный коген); Зак — «зера клошим» — семя справедливости (так называли тех, чьи родители пали жертвой религиозных преследований). Получили распространение прозвищные фамилии. Например,

распространенная фамилия Раппопорт принадлежит потомкам семьи по прозвищу Рапе (ворон), переселившейся в португальский город Порто. От топонимов Германии, Австрии, Польши и юго-западных окраин Российской империи образованы фамилии Берлинер, Оппенгеймер, Познер, Варшавский, Смоленский. В XVIII — XIX в., когда началось массовое присвоение фамилий евреям, возникли фамилии, отражающие род занятий (Рабинович, Хазанов). Много фамилий происходят от имен мужчин (Аронсон, Хаймовский, Лейбович) и женщин (Бейлин, Голдовский, Сурис).

### Понятие «социального характера»

Понятие «национальный характер» следует отличать от понятия «социальный характер».

Каким образом то или иное общество получает тот социальный характер, в котором нуждается? Огромную важность для формирования характера представляют детские годы. Их нельзя рассматривать в отрыве от структуры общества, которая оказывает влияние на родителей, воспитание детей и на самих детей. Э.Эриксон писал: *«...системы воспитания детей представляют собой бессознательные попытки создания из сырого человеческого материала такой совокупности установок, которая оптимальна при определенных природных условиях и экономико-исторических потребностях»*. Э.Фромм намечает путь, по которому можно проследить эту взаимосвязь общества и формирования характера: *«Для того чтобы любое общество могло нормально функционировать, его члены должны иметь такой характер, который побуждал бы их действовать так, как они должны действовать в качестве членов общества или того или иного класса. Они должны захотеть сделать то, что является для них объективной необходимостью. Внешняя сила заменяется внутренним принуждением и особого рода человеческой энергией, которая канализируется в черты характера»*.

Д. Рисмен отмечает, что связь между характером и обществом заключается в способе, каким обществу гаран-

тирована некоторая степень конформности составляющими его индивидами. «Способ конформности», употребляющийся как синоним «социального характера», складывается в ребенке и затем поддерживается или разрушается».

### **Психология советского человека**

Советский человек является не целью развития общества, а скорее средством. Для советского человека типично раздвоение «Я» на общественное и личное. Для него характерно отсутствие чувства безопасности и незащищенность. Тоталитаризм мышления советского человека вступает в противоречие со здравым смыслом. Это проявляется, например, в том, что советские люди осуждали фильмы, которых они не видели, и статьи, которых не читали.

Чертами советского человека являются ощущение своей принадлежности к великому, сильному и доброму народу; ощущение своей включенности в движение по магистральному пути мировой цивилизации; ощущение подвластности могущественному, никогда не ошибающемуся государству; ощущение своей безопасности среди равных друг другу людей, живущих общей жизнью и всегда готовых прийти на помощь; ощущение превосходства над порочным и не признающим очевидных истин миром. «Созданный за годы советской власти новый тип русского отличается высоким уровнем образованности, но вместе с тем низкой бытовой культурой; острой сообразительностью, склонностью к коллективизму, но отсутствием твердой морали и правового сознания, легкостью и ловкостью в обходе государственных запретов и установлений (при одновременной склонности к иждивенчеству за счет государства), некоторым двоемыслием, комплексом неполноценности по отношению к Западу, неустойчивостью общественного поведения и прочими признаками маргинальной личности».

## Психология «новых русских»

«Новые русские» переняли не лучшие образцы западной, прежде всего американской культуры: цинизм, преобладание силы над разумом. «Новые русские» убеждены, что результат оправдывает средства, а деньги не пахнут. Если человек не нужен, через него надо переступить, если мешает — его надо убрать. Богатство не дается даром, за все приходится расплачиваться: здоровьем, нравственностью. «Новых русских» характеризует невнимание к собеседнику и неуважение его мнения. Учитываются только собственные интересы, и они достигаются любой ценой. Принадлежность к новому классу подчеркивается внешними атрибутами: сотовыми телефонами, шестисотыми «Мерседесами», престижными местами отдыха, богатыми многоэтажными загородными виллами. Фольклор наделяет «новых русских» чаще негативными чертами. Так, сложилось мнение, что «новый русский» — это человек, отличающийся отсутствием вкуса. Мода диктует ему сиюминутные потребности. Идеологической основой «новых русских» являются самые примитивные заимствования далеко не лучших образцов западной, прежде всего американской, массовой культуры. «Новые русские» много работают, у них нет времени для семьи и воспитания детей.

### Вопросы для практических занятий

1. Назовите основные особенности русского менталитета.
2. В чем состоят межкультурные различия русских и американцев?
3. В чем заключаются межкультурные особенности немцев, англичан, евреев?
4. Что такое «социальный характер» и чем это понятие отличается от понятия «национальный характер»? Приведите примеры социальных характеров.

## Литература

- Бердяев Н.А.* Судьба России. М.: Сварог и К, 1997 (1918).
- Бердяев Н.А.* Истоки и смысл русского коммунизма. М.: Сварог и К, 1997 (1955).
- Бистрицкас Р., Кочюнас Р.* Homo sovieticus или Homo sapiens// Радуга. 1989. №5.
- Бороноев А.О., Смирнов П.И.* Россия и русские. Характер народа и судьба страны. СПб.: Лениздат, 1992.
- Братусь Б.С.* Психология. Нравственность. Культура. М.: Изд-во МГУ, 1994.
- Веселый А.* Россия, кровью умытая. М.: Художественная литература, 1990.
- Вильямс Дж.А.* Взгляд американца на российскую ситуацию// Социс. 1993. №2. С.13—20.
- Вышеславцев Б.П.* Русский национальный характер//Вопросы философии. 1995. №6. С. 111—122.
- Гнатенко П.И.* Национальный характер. Днепропетровск: Сталкер, 1992.
- Гнатенко П.И.* Национальный характер: мифы и реальность. Киев: Вища школа, 1984.
- Городилов С.А.* Жизненные ценности и национальный характер российских немцев // Этническая психология и общество: Материалы I-й конференции секции этнической психологии при Российском Психологическом Обществе. М.: Старый сад, 1997. С. 439—440.
- Гудков Л.Д.* Русское национальное сознание и его динамика (1989 - 1995 гг.)//Социологические чтения. Вып. 1. Современные социологические теории и подходы. Диалог между Россией и Западом: Сб. материалов международного семинара. М.: Институт «Открытое общество», Институт социологии РАН, Британский социологический клуб в Москве, 1996. С. 22—49.
- Давыдов Ю.Н.* Две бездны — два лица России//Вопросы философии. 1991. №8. С.75—89.
- Данилевский Н.Я.* Россия и Европа (1871). М.: Книга, 1991.
- Дилигенский Г.* Российские архетипы и современность // Сегодня. 1996. 5 июля. С. 5.
- Дружинин В.Н.* Психология семьи. М.: Изд-во КСП, 1996.
- Ильин И.А.* О России. М.: Латерна Вита, 1991.
- Лихачев Д.С.* О национальном характере русских//Вопросы философии. 1990. №4. С. 3—7.
- Лосский Н.О.* Характер русского народа: В 2 кн. М.: Политиздат, 1990.

- Платонов О.А.* Русская цивилизация. М.: Роман-газета, 1995.
- Рисмен Д.* Некоторые типы характера и общество//Социс. 1993. № 3. С. 121—129.
- Сухарев В.О., Сухарев М.В.* Психология народов и наций. Донецк: Сталкер, 1997.
- Фромм Э.* Иметь или быть? М.: Прогресс, 1986.
- Фромм Э.* Бегство от свободы. М.: Прогресс, 1990.
- Фромм Э.* Адольф Гитлер. Клинический случай некрофилии. М.: Прогресс, 1992.
- Чернышевский Д.В.* Русская идея//Культура русских и немцев в Поволжском регионе. Вып. 1/Авт. введения и науч. ред. С.И.Замогильный. Саратов: Слово, 1993. С. 106 —113.
- Щербатов М.М.* О повреждении нравов в России. М.: Тип. ЦБНТИ, 1991.
- Юсупов И.М.* Бессознательные детерминанты провинциальной российской ментальности//Российское сознание: психология, культура, политика: Материалы II Международной конференции по исторической психологии российского сознания «Провинциальная ментальность России в прошлом и будущем» (4-6 июля 1997 г., Самара). Самара: Изд-во СамГПУ, 1997. С. 127—132.
- Abraham K.* Contributions to the Theory of Anal Character. New York: Harper, 1921.
- Dundes A.* Life is Like a Chicken Coop Ladder. A Portrait of German Culture through Folklore. New York: Columbia University Press, 1984.
- Grousset R.* Bilan de l'Histoire. The Hague. Paris, 1946. P. 103—104.
- Mann T.* Germany and the Germans. Washington: The Library of Congress, 1945.
- Muller-Freienfels.* The German: His Psychology & Culture: An Inquiry into Folk Character. London: The Hague, 1922.
- Riesman D. e.a.* The Lonely Crowd. New York: Doubleday & Co, 1955.
- Smith H.* The Russians. N.Y.: Times Book CO, 1976.
- Snyder L.* Roots of German Nationalism. Bloomington; London, 1978.
- Snyder L.* Varieties of Nationalism:-A Comparative Study. N. Y.: Hinsdale. The Dryden Press, 1976. 326 p.
- Waite R.G.L.* The Psychopathic God Adolf Hitler. N. Y.: The Hague, 1977.

## Заключение

Попытаемся кратко изложить основные результаты, полученные в процессе изучения проблемы.

Национальный характер существует, причем он гораздо сильнее проявляется в тех случаях, когда действуют не отдельные люди, а целые их группы. Далек не каждый человек, принадлежащий к данному народу, может считаться обладателем типичного национального характера. Речь должна идти не о монопольном обладании этнической общностью какой-либо из черт, а лишь о различии между отдельными народами в формах ее проявления.

В результате исследований, проведенных автором, и анализа литературных источников можно выделить такие особенности русского национального характера, как терпение, «упругость эго» (упрямство), «эмоциональная невоспитанность», низкая обеспокоенность своим здоровьем, «психомоторная заторможенность», стремление к уединению, ригидность, склонность к упорядоченности. Русский человек инерционен, не склонен к переменам, предпочитает привычные ситуации. Он не может быстро переключаться, застревая на отдельных деталях. Русские люди сердобольны, участливы, доверчивы, внушаемы, склонны к религиозному фундаментализму. Им присущи «судейский комплекс» — правдоискательство, стремление установить абсолютную объективную истину; открытость; соборность, ортодоксальность; эгалитаризм; тенденция к уравниловке; осторожность и консерватизм. Индивидуально-личностные отношения преобладают над формальными, аффилиативная мотивация — над достиженческой., отмечаются пессимизм, склонность к крайностям и противоречиям. Русские часто расхлябанны, имеют внешний локус контроля, списывают причины своих неудач на внешние обстоятельства. Ин-

тересным качеством русских, особенно женщин, является экзистенциальная ценность высшего образования.

Особое место в объяснении многих черт русского характера исследователи отводят природным факторам: климату и пространству, широте и безграничности русских просторов.

За годы советской власти сформировался новый тип русского, который отличается высоким уровнем образованности, сообразительностью, чувством коллективизма, но вместе с тем низкой бытовой культурой, отсутствием твердой морали и правового сознания, легкостью и ловкостью в обходе государственных запретов и установлений (при одновременной склонности к иждивенчеству за счет государства), некоторым комплексом неполноценности по отношению к Западу, неустойчивостью общественного поведения и прочими признаками маргинальной личности.

Выделяются следующие отличительные особенности психологии советского человека: человек — это не цель, а средство; шизоидное расщепление «Я» на общественное и личное; полное отсутствие чувства безопасности, постоянный страх, незащищенность; противоречие между тоталитаризмом мышления и здравым смыслом. Отмечается связь между психоанализом и советским историческим процессом (так, например, страх перед властью, вытесняясь в область бессознательного, превращается в любовь к ней). Высокая творческая активность в период «оттепели» объясняется законом вытеснения, открытым З.Фрейдом: чем сильнее вытесняются в область подсознательного чувства, творческие и интеллектуальные порывы, тем больше эмоциональный аффект. Процесс внезапного осознания реальности, называемый «инсайтом», помогает объяснять поведение бывших советских людей, живших ранее в нереальном мире и столкнувшихся затем с реальностью. Инсайт сопровождается «катарсисом» — эмоциональным отреагированием с многократным проговариванием, бурными поведенческими реакциями, стремлением к объединению с другими людьми.

Напряженная атмосфера за «железным занавесом» породила мифы и иллюзии советского человека: чувство своей принадлежности к великому, сильному и доброму народу; ощущение своей включенности в движение по магистральному пути мировой цивилизации; чувство подвластности могущественному, никогда не ошибающемуся государству; ощущение своей безопасности среди равных друг другу людей, живущих общей жизнью и всегда готовых прийти на помощь; чувство превосходства

над порочным и не признающим очевидных истин миром. Советской личности свойственны такие особенности, как невыделение себя из «мы», стремление к власти, повышению статуса, представление о собственной исключительности, государственно-патерналистическая ориентация, сочетание внутренней установки на иерархичность миропорядка с выраженной экспрессией эгалитаризма, сознательность, имперский характер, универсальная простота, ощущение принципиальной невозможности осуществления всего набора нормативных установок и, как следствие, двойной стандарт поведения. Можно сделать вывод о том, что человек постсоветского общества надолго останется советским по своим психологическим особенностям

Появившийся во время рыночных преобразований класс «новых русских» отличается моральными, психологическими и даже физиологическими особенностями. В моральном плане «новые русские» переняли не лучшие образцы западной (прежде всего американской) культуры: цинизм, преобладание силы над разумом. «Новые русские» убеждены, что результат оправдывает средства, а деньги не пахнут; что если человек не нужен, то через него можно переступить, если мешает — его надо убрать. В психологическом плане «новых русских» характеризует невнимание к партнеру и неуважение его мнения. Учитываются чаще всего только собственные интересы, которые достигаются любой ценой. Физиологические изменения затронули внешность «новых русских». «Новые русские» нечувствительны к физической и моральной боли, мало развиты интеллектуально, отличаются отсутствием вкуса. Свои деньги «новый русский» добыл в большинстве случаев или преступным путем, или не менее преступным бизнесом.

Полученные экспериментальные данные показывают, что в настоящее время интеллектуальный потенциал российского общества ниже американского и продолжает неуклонно снижаться. Это объясняется историческими причинами: ослаблением генофонда в результате репрессий, войн, нескольких волн эмиграции; обстановкой в тоталитарном обществе, когда установилась обратная зависимость между уровнем интеллекта и социальным статусом, а также социальными условиями переходного периода, когда сила превалирует над разумом. Эта тенденция наблюдается в нашей стране с 1930-х гг., когда Сталин, подавляя всякое инакомыслие, репрессировал людей талантливых и ярких и приближал к себе серых и по-

средственных; существовала она и позже, вплоть до конца застойного периода. Современный этап развития нашего общества также не создает никаких социально-экономических предпосылок для развития интеллекта нации. Социальное продвижение в нынешних условиях прямо связано с количеством денег, для добывания которых более важными качествами, чем интеллект, являются наглость, напор, жестокость, обман, уверенность в себе, ловкость, хитрость, цинизм.

По-видимому, для восстановления интеллектуального потенциала России, если это вообще возможно, необходимы следующие условия:

- Время, как минимум, жизни двух поколений, поскольку серьезные, может быть, необратимые изменения интеллекта затронули генетический уровень.
- Развитие экономики и высоких технологий, требующих интеллекта.
- Повышение экономического благосостояния с целью обеспечения подрастающего поколения всем необходимым для развития интеллекта: полноценным питанием и витаминами, компьютерами, возможностями путешествовать.
- Создание в рыночном обществе условий, ставящих материальное благосостояние и социальное положение в прямую зависимость от уровня интеллекта.

К сожалению, в России в обозримом будущем не видится реальным создание таких условий. Напротив, сегодня идет сознательный геноцид гуманитарной интеллигенции, с тем чтобы наши система образования и наука, ранее одни из лучших в мире, не могли конкурировать с западными. Учителя, преподаватели вузов, научные работники вынуждены менять вид деятельности или прирабатывать на стороне. для того, чтобы выжить.

В настоящей работе описаны межкультурные различия регулятивного стиля. Полученные результаты показывают, что наибольшее число руководителей относятся к подгруппе оптимально реагирующих. Это соответствует логике и здравому смыслу, поскольку руководители являются профессионалами в области принятия решения, и, как следствие, обладают высокоразвитой регулятивной подсистемой. Выявились и межкультурные различия: у немцев больше, чем у русских, в процентном отношении руководителей, относящихся к подгруппам оптимально реагиру-

ющих (72,7% против 65,7%), недостаточно реагирующих (17,04% против 9,2%) и негативно реагирующих (10,26% против 4,2%). На наш взгляд, преобладание в Германии оптимально реагирующих объясняется более рациональной, высокоразвитой культурой производства. Если российского руководителя подстерегает тысяча неожиданностей (поставка некачественных комплектующих, задержки или отсутствие финансирования, нарушения со стороны человеческого фактора (опоздания, прогулы, пьянство), то немцы принимают решения в более определенной среде. Этим же объясняется и отсутствие у немцев подгруппы не реагирующих, которая у русских довольно значительна в процентном отношении. У немцев каждое воздействие имеет определенный смысл и должно найти свое логическое завершение, у русских же воздействия могут быть хаотическими, случайными, и поэтому с равным успехом можно отреагировать на них или пропустить. Как следствие, у русских подгруппа не реагирующих находится на третьем месте по количеству. Отсутствие у немцев чрезмерно реагирующих может быть вызвано особенностями немецкого характера: пунктуальностью, педантичностью, размеренностью, склонностью к установлению порядка, ограничениям. И наоборот, то, что у русских эта подгруппа — вторая по величине, отражает такие особенности русского характера, как стремление к крайностям, склонность все доводить до крайней степени выраженности.

В результате анализа возможных путей будущего развития России были сделаны следующие выводы. Как и во времена «холодной войны», когда капиталистический мир противостоял СССР, западные страны проводят сейчас политику, направленную на то, чтобы поставить Россию на колени, превратить ее во второстепенную страну, зависимую и униженную. Однако, исходя из описанных выше особенностей русского национального характера, ясно, что русский народ не сможет долго терпеть такое положение дел. История показывает, что одна крайность — униженность — быстро сменяется другой — насилием, бунтом. Объективно обладая богатыми ресурсами и мощным людским потенциалом, Россия должна занять достойное место в мировом сообществе. Нам кажется, что возможны два варианта будущего развития России. Первый заключается в экономическом росте, развитии среднего класса, и на этом пути возможно только экономическое противостояние. Второй путь — экономического роста нет, вместо среднего класса растет число маргиналов, наблю-

дается разгул преступности. При смене власти возможна военная диктатура и, как следствие, внешняя агрессия.

Вероятно, перспективы развития России лежат в развитии торговли. Этому благоприятствует географическое соседство с восточными производителями дешевых товаров и развитыми европейскими странами, бездонный рынок, готовый поглотить любое количество каких угодно по качеству товаров, вековыми купеческими традициями. Возможно, развитие экономики будет сопровождаться снижением уровня образования и интеллекта.

Очень важной представляется выработка новой российской идеологии. Идеологический вакуум, оставшийся после краха коммунизма, заполнила блатная и криминальная философия. Поэтому усилия и средства необходимо направлять на разработку новой русской идеи, консолидирующей общество, создание пропагандистской машины.

Автор выражает благодарность Росзарубежцентру (Центру международного научного и культурного сотрудничества при Правительстве Российской Федерации), Университету Эссена (Германия), Российскому психологическому обществу, Институту психологии РАН, Институту этнологии и антропологии РАН, Институту социологии РАН, Саратовским государственному и техническому университетам, при поддержке которых стало возможным фундаментальное теоретическое исследование и цикл работ прикладного характера, которые легли в основу книги.

Глубоко признателен автор оказавшим существенное влияние на содержание книги профессорам Ю.В. Арутюняну, Р.С. Бауру (Германия), Л.М. Дробижевой, В.Н. Дружинину, А.Л. Журавлеву, Н.М. Лебедевой, Е.Н. Резникову, А.А. Сусоколову, В.Н. Ярской за их ценные советы и замечания, высказанные в многочисленных совместных обсуждениях.

Благодарю моих аспирантов и соискателей за участие в проведении исследований и обсуждении результатов.

Особая благодарность моей семье за помощь в работе над книгой и терпение, с которым преодолевались все трудности, связанные с ее написанием.

# Приложения

## Приложение 1 Опросник стиля принятия решения руководителями

### Инструкция

Вам предлагаются два задания:

**1. *Напишите, как бы вы решили предлагаемые ниже проблемные ситуации на месте руководителей.***

Помните, что нет решений «правильных» или «неправильных». Нам интересно не то, как надо поступать в этих ситуациях, а то, как бы Вы поступили в действительности.

Каждая задача имеет не одно решение, но первым пишете решение, которое для Вас наиболее предпочтительно, и так по порядку. Одновременно выполняйте и задание II.

**II. *Напишите, чем вы руководствовались, принимая то или иное решение.***

При этом выделяются две группы факторов:

- с одной стороны, решение может опираться на логические, рациональные утверждения и правила, математически верные доказательства и рассуждения и т.п. (I группа факторов).
- с другой стороны, при принятии решения на первый план могут выдвигаться такие факторы, как интуиция, прошлый опыт, состояние и настроение в момент принятия решения, мотивы, уровень притязаний и т.п. (II группа факторов).

В любом случае (если Вы указали, чем руководствовались при принятии решения или затрудняетесь конкретно ответить),

*отмечайте, к какой группе относится фактор, на основе которого вы приняли бы решение* (ставьте 1, если к первой группе, и 2 — если ко второй).

Благодарим за сотрудничество !

1. Во время приема по личным вопросам к Вам часто стал приходить сотрудник, который подробно и долго излагал недовольство обслуживанием в магазине фирмы, обращением швейцара, приемом у зубного техника. Это — хороший работник, но с каждым его приходом Вы убеждаетесь, что человек повторяется, не беспокоясь, что отнимает время у Вас и задерживает других посетителей.

*Что бы вы предприняли на месте руководителя фирмы?*

---

Порядок предпочтения	Решения	Чем руководствовался при принятии решения
----------------------	---------	---

---

2. Руководитель распорядился отвезти документы на выставку. В то же время туда же ехала одна сотрудница, которая предложила доставить и эти бумаги. Но глава фирмы заявил тоном, не терпящим возражений, что бумаги повезет другой сотрудник. Ему заметили, что такая потеря времени нецелесообразна.

*Как бы вы ответили подчиненному?*

---

Порядок предпочтения	Решения	Чем руководствовался при принятии решения
----------------------	---------	---

---

3. От работы отдела зависит работа всей фирмы. Начальник отдела — опытный организатор. Его отдел ни разу не подводил фирму. Однако сам начальник отдела часто грубит подчиненным, опаздывает, на рабочем месте его можно увидеть пьяным.

*Как быть с начальником отдела?*

---

Порядок предпочтения	Решения	Чем руководствовался при принятии решения
----------------------	---------	---

---

4. Вы — руководитель производства — идете по коридору и видите группу работников, о чем-то оживленно беседующих. Возвращаясь через десять минут, Вы наблюдаете ту же самую картину.

*Как повели бы себя вы на месте руководителя производства?*

---

Порядок предпочтения	Решения	Чем руководствовался при принятии решения
----------------------	---------	---

---

5. Обеденный перерыв. Сотрудница вошла в кабинет руководителя и попросила разрешения позвонить по телефону. Ведется беседа личного характера. Руководителю должны скоро позвонить по телефону по служебным делам. Он ждет звонка. Однако телефон все еще занят работницей.

*Как бы вы поступили на месте руководителя?*

---

Порядок предпочтения	Решения	Чем руководствовался при принятии решения
----------------------	---------	---

---

6. На сегодняшнее утро Вы для беседы вызвали подчиненного, который часто опаздывает на работу. Вы задержались дома и пришли на работу с опозданием. Подчиненный ждет Вас.

*Как вы поведете себя?*

---

Порядок предпочтения	Решения	Чем руководствовался при принятии решения
----------------------	---------	---

---

7. В одном из цехов Вашего производства двое рабочих выпили, один из них в состоянии опьянения сломал станок. Другой, помогая первому ремонтировать станок, получил травму.

*Что бы вы сделали на месте руководителя?*

---

Порядок предпочтения	Решения	Чем руководствовался при принятии решения
----------------------	---------	---

---

8. Вас как руководителя резко покритиковали на совещании. Критика была резкой, но целый ряд ее положений непосредственно к Вам не относился.

*Как бы вы ответили на критику?*

---

Порядок предпочтения	Решения	Чем руководствовался при принятии решения
----------------------	---------	---

---

9. Руководитель одного из подразделений фирмы — в конфликте с коллективом подразделений. Этот конфликт «далеко зашел»: подчиненные не признают авторитета руководителя, не высказывают должного уважения, ставят под сомнение его права лидера, преуменьшают успехи и делают это явно. Надо сказать, что такое отношение подчиненных не лишено оснований: руководитель совершал ошибки, некомпетентен в некоторых вопросах и пр.

*Что бы вы предприняли на месте этого руководителя?*

---

Порядок предпочтения	Решения	Чем руководствовался при принятии решения
----------------------	---------	---

---

10. В 20-е годы XIX века среди пожарных ввели новую форму оплаты труда: им платили в зависимости от времени, которое они проводили на пожаре.

*Как, по вашему, это сказалось на поведении пожарных?*

---

Порядок предпочтения	Решения	Чем руководствовался при принятии решения
----------------------	---------	---

---

11. Вы обсуждаете с младшими руководителями вопрос, имеющий принципиальное значение. Тон разговора постепенно повышается. Появляется резкость в выражениях. На этом совещании присутствуют и рядовые сотрудники.

*Что бы вы предприняли на месте старшего руководителя?*

---

Порядок предпочтения	Решения	Чем руководствовался при принятии решения
----------------------	---------	---

---

12. К Вам — руководителю фирмы — стали поступать жалобы от сотрудников на одного из начальников отделов. Сотрудники выражали недовольство обращением с ними этого начальника:

«Приходишь в кабинет — вместо приветствия — кивок головой. Сесть не всегда предложит». Вы же, напротив, знаете, что он всегда выскажет свое мнение, практически поможет пришедшему к нему работнику. А это главное!

*Ваше мнение на этот счет?*

---

Порядок предпочтения

Решения

Чем руководствовался при принятии решения

---

13. Вы — руководитель фирмы — один узнали, какие не совсем законные приемы привели к успеху в коммерческой деятельности Вашего конкурента.

*Как вы воспользуетесь вашей информацией?*

---

Порядок предпочтения

Решения

Чем руководствовался при принятии решения

---

Не могли бы Вы написать несколько ситуаций из Вашей практики как руководителя, которые заключали бы возможность решения одновременно, опираясь на логику, рациональные рассуждения, с одной стороны, так и основываясь на интуиции, опыте, с другой стороны ?

В заключение назовите вид Вашего образования (техническое, экономическое, гуманитарное), возраст, пол, вид деятельности, которым занимается Ваше предприятие.

## Приложение 2

### Анкета определения флюэнтности

- 1. Экспрессивная флюэнтность** (легкость выражения)
  1. Напишите как можно больше предложений из четырех слов, в котором каждое слово начиналось бы с указанной буквы «Л..., Г..., А..., З...»  
(Пример: «Б..., У..., Ж..., Б...»: Бесплезно убивать желтых букашек. Или: Билеты унесла жена булочника).
  2. Напишите несколько вариантов окончания предложения «Он работал словно часы...»  
(Пример: «Женская красота подобна осени, она...проходит прежде, чем может быть оценена».
  3. Дайте как можно больше названий короткой истории: «Новый служащий универмага заказал к зиме 10 дюжин перчаток, но забыл оговорить, что они должны быть парными. В итоге отдел получил 120 перчаток на левую руку».
- 2. Смысловая флюэнтность** (легкость словоупотребления)
  1. Напишите как можно больше слов, содержащих букву «Ю». (Пример: О: ноша, горшок, опять).
  2. Написать как можно больше слов, начинающихся с буквосочетания «При» и оканчивающихся буквой «А».
  3. Написать как можно больше слов, начинающихся с буквосочетания УХ.
- 3. Ассоциативная флюэнтность** (легкость в использовании ассоциаций)
  1. Напишите как можно больше слов, сходных по значению со словом «холодный».
  2. Напишите как можно больше определений к слову «свеча»
  3. Напишите максимальное количество слов и словосочетаний, противоположных по смыслу «бежать».
  4. **Идеационная флюэнтность** (легкость генерации идей)
    1. Перечислите как можно больше способов использования предмета «кирпич».  
(Пример: «консервная банка»: ...ваза для цветов, форма для нарезания печенья).





чрезмерная                      повышенная                      соответствующая  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

7. Условия труда  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 тяжелые                      обычные                      оптимальные  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

8. В основном моя работа для меня  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 скучна                      не вызывает интереса                      интересная  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

9. Ответственность, которая ложится на меня на работе,  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 чрезмерная                      повышенная                      нормальная  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

10. Можно сказать, что моя работа  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 однообразная                      разнообразная                      творческая  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

11. Моя работа для меня  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 не перспективная                      обычная                      очень перспективная  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

12. Начальство на работе меня  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 не удовлетворяет                      удовлетворяет                      поддерживает  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

13. К коллегам по работе я, в основном,  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 отрицательно отношусь претензий не имею                      отношусь очень хорошо

Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

14. В целом я своей работой  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 не доволен                      устроен                      очень доволен  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

15. Отношения на работе у меня складываются  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 не удачно                      нормально                      отлично  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

16. У меня много друзей  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 нет                      не много                      да  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

17. Я удовлетворен отношениями в своей семье  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 нет                      более или менее                      да  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

18. Конфликты с другими у меня случаются  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 часто                      иногда                      почти не случаются  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

19. В целом отношения с людьми у меня складываются  
 0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 часто неудачно                      когда как                      почти всегда хорошие  
 Степень удовлетворенности  
 0 \_\_\_\_\_ 1

20. Я считаю, что социальное окружение не позволяет мне полностью раскрыть свои интеллектуальные и творческие возможности (сковывает инициативу)

0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 да не знаю нет

Степень удовлетворенности

0 \_\_\_\_\_ 1

21. Мне кажется, что мое воспитание ставит мне дополнительные барьеры для самореализации

0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 да трудно сказать нет

Степень удовлетворенности

0 \_\_\_\_\_ 1

22. Мои близкие часто (хотя, может быть, и непроизвольно), скрывают мое самовыражение

0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 да не знаю нет

Степень удовлетворенности

0 \_\_\_\_\_ 1

23. У меня есть любимые занятия помимо работы (увлечение, хобби)

0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 нет как у всех есть много занятий

Степень удовлетворенности

0 \_\_\_\_\_ 1

24. У меня есть достаточно времени для досуга

0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 нет не больше, чем у других да

Степень удовлетворенности

0 \_\_\_\_\_ 1

25. Мне интересно заниматься общественной деятельностью

0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 нет относительно очень интересно

Степень удовлетворенности

0 \_\_\_\_\_ 1

26. В целом я чувствую себя достаточно свободным от внешних и внутренних барьеров

0 \_\_\_\_\_ 3 \_\_\_\_\_ 7  
 нет трудно сказать да

Степень удовлетворенности

0 \_\_\_\_\_ 1

**Приложение 5**  
**Учебная программа курса**  
**Психология межкультурных**  
**различий**

**Составлена доктором социологических наук,  
профессором В.В. Кочетковым**

**Тематический план курса**  
**«Психология межкультурных различий»**

<b>№ темы</b>	<b>Тема</b>	<b>Лекции</b>	<b>Семинары</b>
Тема 1	Введение в психологию межкультурных различий	2	—
Тема 2	Развитие и становление психологии межкультурных различий как самостоятельной науки.	2	—
Тема 3	Методы исследования психологии межкультурных различий.	2	2
Тема 4	Культура как психологический феномен.	2	—
Тема 5	Психология этничности.	2	2
Тема 6	Межкультурные различия познавательных процессов	2	2
Тема 7	Психология межкультурного взаимодействия	2	2
Тема 8	Вербальное межкультурное общение.	2	2
Тема 9	Межкультурные особенности невербальной коммуникации	2	2
Тема 10	Подготовка к межкультурной коммуникации	2	8
Тема 11	Психология межкультурных конфликтов	2	2
Всего:		22	22

## Учебная программа курса «Психология межкультурных различий»

### Тема 1 Введение в психологию межкультурных различий

Основные цели и задачи психологии межкультурных различий. Взаимосвязь психологии межкультурных различий с другими науками. Кросскультурная психология, этническая психология, психологическая антропология, сравнительно-культурная психология и психология межкультурных различий. Тезаурус научных категорий психологии межкультурных различий. Методологические принципы изучения межкультурных различий.

### Тема 2 Развитие и становление психологии межкультурных различий как самостоятельной науки

Объективные предпосылки для развития и становления психологии межкультурных различий. Психология народов (Штейнталь Л., Вундт В.). Культурно-историческая концепция развития культуры (Данилевский Н.Я., Выготский Л.С.) Развитие и становление отечественной этнопсихологии (Бехтерев В.М., Кавелин К.Д., Шпет Г.Г.) Современная психология межкультурных различий: концепции «базовой структуры личности», «модальной личности», «конфигурационной личности» (Боас Ф., Кардинер. А., Бенедикт Р., Мид М.).

### Тема 3 Методы исследования психологии межкультурных различий

Техника проведения исследований. Планирование исследования. Психологическое измерение культур: объективные и

субъективные данные. Культурно-специфические и универсальные методы. Межкультурный анализ. Методы изучения эмик- и этник-культур. Методы критического анализа дискурса. Составление транскриптов взаимодействия коммуникантов. Скрытые методы измерения. Этические проблемы проведения научного исследования в кросс-культурной психологии.

### **Семинар**

Особенности проведения межкультурного исследования. Социально-психологические методы. Социологические методы. Метод психосемантического дифференциала. Метод включенного наблюдения. Социометрический метод, метод самоопределения, метод «ключевого информанта». Метод наблюдения, анкетирование, интервью. Метод эксперимента, опрос, интервьюирование, анкетирование.

## **Тема 4 Культура как психологический феномен.**

Психология и культура. Основные определения культуры. Признаки и элементы культуры. Характеристики культуры: ценности, обычаи и ритуалы, пережитки и суеверия, мифология. Психологические измерения культур: индивидуализм — коллективизм, простота — сложность, открытость — закрытость (Г.Триандис); мужественность — женственность, избегание неопределенности, дистанция власти (Г.Хофстеде). Экстенсивные и интенсивные культуры. Православные и протестантские культуры. Моностилистические и полистилистические культуры. Специфические особенности поведения человека в разных культурах.

## **Тема 5 Психология этничности**

Понятия «этнос» и «этничность». Важнейшие свойства и природа этноса. Основные подходы к пониманию этнического феномена (этническая идентичность). Теории этноса в психологии межкультурных различий. Этническая картина мира.

Этническое самосознание. Этноцентризм. Этническая толерантность и интолерантность. Понятие об in- out-group. Этнические границы. Потребности в этнической принадлежности, позитивной этнической идентичности и этнической безопасности как базовые общечеловеческие потребности. Кризис идентичности. Происхождение этносов. Этнос и этногенез (Гумилев Л.Н.).

### **Семинар**

Психологические особенности народов стран мира. Психологические характеристики русского народа. Понятие о национальном (Д. Юм, И. Кан, Ю.В. Бромлей) и социальном характерах (Д. Рисмен, Э.Фромм). Русский национальный характер. Советский социальный характер. «Новые русские». Этнопсихология детства. Этнические стереотипы мужского и женского поведения. Модели ухаживания, сватовства и брачного поведения в разных культурах.

## **Тема 6 Межкультурные различия познавательных процессов**

Различия мышления, восприятия и памяти в разных культурах. Зрительные иллюзии. Межкультурные особенности интеллекта. Понятие об интеллекте в разных культурах. Проблемы и парадоксы межкультурного тестирования интеллекта. Кросскультурное исследование интеллектуального потенциала российского, советского и американского обществ. Стили принятия решения в разных деловых культурах.

### **Семинар**

Особенности познавательных процессов, присущие разным культурам. Восприятие, память, мышление и культура. Интеллект в разных культурах. Особенности интеллектуального потенциала российского, советского и американского обществ. Стили принятия решения в американских, германских, японских и русских деловых культурах.

## Тема 7

### Психология межкультурного взаимодействия

Механизмы межкультурного восприятия. Переживание индивидом «чужого» и «своего» при контакте с носителями другой культуры. Факторы неизбежного формирования защитной реакции на межкультурную ситуацию. Фазы адаптации личности к чужой культуре («U-кривая»): «медовый месяц»; «культурный шок»; «адаптация» или «бегство» и реадаптации («W-кривая»). Концепция «культурного шока» К. Оберга. «Индекс культурной дистанции» А. Фэрнхема, С. Бочнера. Типы реакций на другую культуру и ее представителей: отрицание, защита, минимизация, принятие, адаптация, интеграция.

#### Семинар

Влияние межкультурной коммуникации на состояние психического здоровья коммуникантов. Трансформация личности в процессе адаптации к иной культуре. Психологические теории, описывающие процесс вхождения в чужую культуру. Теория локуса контроля. Теория селективной миграции. Теория социальной поддержки. Теория ценности ожиданий. Теория ценностных различий. Теория страдания. Теория негативных жизненных событий. Психология аккультурации: ассимиляция, сепарация, маргинализация и интеграция. Мультикультурализм.

## Тема 8

### Вербальное межкультурное общение

Психолингвистический подход к описанию национального характера В.Гумбольдта. Теория лингвистического детерминизма Э.Сэпира и Б.Уорфа. Проявление межкультурных различий в языке и фольклоре. Взаимосвязь языка, мировидения и культуры. Язык как средство категоризации, упорядочения опыта и конструирования человеком мира. Зависимость семантики понятий от культурной специфики опыта, которым обладают люди относительно обозначаемого словом объекта, явления. Экспе-

риментальное исследование представлений русских и американцев о России и США. Стили вербального общения, присущие разным культурам: краткий, сжатый, вычурный.

### **Семинар**

Переговоры: практическое применение знаний особенностей межкультурного общения при осуществлении международных контактов. Этапы межкультурного диалога. Установление контакта с представителем другой культуры. Русский национальный характер в языке и фольклоре. Различия американской и русской деловых культур, проявляющиеся в языке.

## **Тема 9 Межкультурные особенности невербальной коммуникации**

Невербальная коммуникация и культура. Культурная обусловленность форм невербальной коммуникации. Формы невербальной коммуникации: кинетика (язык тела); проксемика (пространство, дистанция); позы, манера держаться; мимика; жесты; контакт взглядов; паралингвистика (громкая—тихая речь; быстрая—медленная речь; многословие—лаконичность—молчание), физиогномика. Межкультурные особенности мимики, улыбки, жестов. Влияние пространства и времени на формирование межкультурных различий. Межкультурное исследование невербальной коммуникации русских и немцев.

### **Семинар**

Чувство времени в разных культурах. Моноактивные, полиактивные и реактивные культуры. Территориальное поведение человека. Пространственная активность, социальная дистанция человека. Биологические особенности территориального поведения индивида. Развитие чувства территориальности. Личностные особенности и территориальное поведение, функции территориального поведения.

## Тема 10 Психология национального характера

Национальный характер: миф или реальность? Межкультурные различия русских и американцев. Различия русской и американской семьи. Межкультурные особенности немцев. Межкультурные особенности англичан. Межкультурные особенности французов. Межкультурные особенности евреев. Социальный характер. Психология советского человека. Психология «новых русских».

### Темы рефератов, докладов и курсовых работ

1. Особенности взаимоотношений мужчины и женщины из разных культур.
2. Культура и выбор брачного и семейного партнера.
3. Межкультурные различия в сфере брачных и семейных отношений.
4. Проблема жизни и смерти в разных культурах.
5. Психологическое понимание болезни и здоровья в разных культурах.
6. Межкультурные различия воспитания детей.
7. Детский фольклор в разных культурах.
8. История и развитие волшебной и бытовой сказки у разных народов.
9. Межкультурный анализ магии, колдовства, гадания, анимизма.
10. Психологические особенности пассионариев.
11. Межкультурные особенности национального характера.
12. Психологические проблемы адаптации человека в другой культуре.
13. Русский национальный характер.
14. Социальные характеры в России.
15. Межкультурный социально-психологический видеотренинг.

16. Связь языка и культуры.
17. Русский национальный характер в языке и фольклоре.
18. Особенности мимики и жестов в межкультурном общении.
19. Невербальное поведение в разных культурах.
20. Особенности улыбки как ведущего средства межкультурной коммуникации.
21. Особенности познавательных процессов, присущие разным культурам.
22. Особенности интеллектуального потенциала российского, советского и американского обществ.
23. Стили принятия решения в американской, германской, японской и русской культурах.
24. Монохромные и полихромные культуры.
25. Линейное время западных культур.
26. Цикличное время восточных культур.
27. Фактор пространства в разных культурах.
28. Различия молодежных, криминальных, досуговых и профессиональных субкультур.
29. Межкультурные различия психологии бизнеса.
30. Деловые культуры в международном сотрудничестве.

### **Вопросы к экзамену по курсу «Психология межкультурных различий».**

1. Предмет и основные задачи психологии межкультурных различий как науки.
2. Взаимосвязь психологии межкультурных различий с другими науками.
3. Методологические принципы изучения межкультурных различий.
4. Развитие и становление психологии межкультурных различий как самостоятельной науки.
5. Концепции «базовой структуры» личности, «модальной» личности, «конфигурационной» личности.
6. Методы исследования психологии межкультурных различий.

7. Культура как психологический феномен.
8. Психологические измерения культур.
9. Психология этничности: этноцентризм, (ин)толерантность, идентичность, in- и out-group, этнические границы, этногенез.
10. Понятие о национальном и социальном характерах.
11. Различия мышления, восприятия и памяти в разных культурах.
12. Интеллект в разных культурах.
13. Межкультурные различия стилевых особенностей принятия решения.
14. Фазы адаптации («U-кривая») и реадaptации («W-кривая») личности к чужой культуре.
15. Концепция культурного шока.
16. Индекс культурной дистанции.
17. Психологические теории, описывающие процесс вхождения в чужую культуру.
18. Психология аккультурации.
19. Психолингвистический подход к описанию национального характера В.Гумбольдта.
20. Теория лингвистического детерминизма Э.Сэпира и Б.Уорфа.
21. Проявление межкультурных различий в языке и фольклоре.
22. Стили вербального общения.
23. Русский национальный характер в языке и фольклоре.
24. Межкультурные особенности невербальной коммуникации.
25. Формы невербальной коммуникации.
26. Моноактивные, полиактивные и реактивные культуры.
27. Межкультурные различия территориального поведения человека.
28. Межкультурный социально-психологический видеотренинг.
29. Психологические проблемы межнациональных конфликтов.
30. Психологические проблемы адаптации вынужденных мигрантов.

## Summary

### The psychology of intercultural differences

Now we can see the dramatic consequences of Russia's swift entry to the world society. The country with powerful intellectual and cultural potential, rich natural resources takes not a worthy place on the international scene. Besides, being behind the Iron Curtain led Russia to the lack of international contact experience. Brought up in the spirit of collectivism and internationalism, the Russians didn't consider it necessary to study their own national character. The experience of international contacts allows the author to make up this deficiency. The author supposes, that together with economic reasons, leading to differences in the levels of life, it is important to take into account psychological features of the national character. In the book main concepts and methodological bases of study of the national character are considered. Psychological features of Russian and Soviet characters, «new Russians» are described. Distinctions between Russian, American, and German national characters, as well as the concepts of intercultural interaction are given. The results of the research of intelligence distribution in different social levels of the Russian society, conducted together with the Institute of Philosophy RAS, is presented in the book. The research of intercultural features of decision making style described in this work is the continuation of the book *V.V. Kotchetkov, I.G. Skotnikova «Individual styles of decision-making. M.: Nauka. 1993. P. 143.* In the book the results of the author's research in the area of trade psychology are reflected. Examples of differences of nonverbal communications between the Russians and Germans, reasons causing them; as well as methods of their studies are described. The program of original intercultural social-psychological videotraining «The features of nonverbal communications of the Russians and Germans» recommended for people carrying out intercultural contacts is given.

The new in the second edition of the book is the addition of Chapter 5 – a course of lectures on “Psychology of intercultural differences” in which the main ideas of the book have been further expanded.

Information theory of ethnos has been used to explain peculiarities of the Russian national character. Culture is viewed as a psychological phenomenon. G Hofstede's psychological dimensions of culture (individualism – collectivism – masculinity – femininity – distance of authority, avoidance of uncertainty, simplicity-complexity, openness-closeness) have been used to describe the Russian national character. A new cultural dimension has been introduced: intensive-extensive. A concept of extensive Russian culture has been shaped up. In light of L.N.Gumilev's theory of ethnogenesis the role of landscape, domain and climate in the formation of the Russian character has been investigated. The impact of culture on such cognitive processes as perception, memory, thinking has also been taken into account, as well as expounded the problems and paradoxes of intercultural testing of intellect. The book contains the concept of the "cultural shock", description of the "cultural distance", U-curve of adaptation and W – curve of figurative re-adaptation to alien culture. Four types of interaction of cultures are described: genocide, segregation, assimilation, multiculturalism. The manifestations of the Russian national character in the language and folklore have been viewed as well in the light of V.Gumbolt's concept of psycholinguistic determinism. Particular attention is paid to non-verbal intercultural communication: gestures, poses, mimics, space and time trends in interaction. In conclusion the Russian national character is compared with American, German, English, French and Jewish character. Roots of Russian drunkenness are analyzed. The notions of "national" and "social" character have been separated and are studied such social characters as the "Soviet man" and "new Russians".

## Contents

### Introduction

### Chapter 1. Russia in the system of other world cultures

- 1.1 Differences and similarities of American and Russian cultures
- 1.2 Features of Roman-German culture
- 1.3 The process of entry of one culture to another. The concept of cultural shock
- 1.4 Attempts to predict the future of Russia and the Russian people

**Chapter 2. Theoretical basis of psychology of intercultural differences**

- 2.1 Scientific content of national character concept
- 2.2 Methods and methodology of national character research

**Chapter 3. Russian national character**

- 3.1 Classic Russian national character
- 3.2 Psychological peculiarities of «Soviet man»
- 3.3 Psychological peculiarities of «new Russians»
- 3.4 Criminal subculture as an important feature of the Russian and Soviet national character
- 3.5 National character in the language and folklore

**Chapter 4. Experimental study of intercultural differences**

- 4.1 Intercultural studies of intelligence
- 4.2 Intercultural studies of decision-making style
- 4.3 Intercultural peculiarities of psychology of business
- 4.4 Intercultural peculiarities of nonverbal communication

**Chapter 5. Course of lectures in “Psychology of Intercultural Differences”**

*Lecture 1.* Introduction into psychology of intercultural differences.

*Lecture 2.* Shaping up and development of psychology of intercultural differences as a separate science.

*Lecture 3.* Methods of research of intercultural differences.

*Lecture 4.* Culture as a psychological phenomenon.

*Lecture 5.* Psychology of ethnicity.

*Lecture 6.* Intercultural differences in cognitive processes.

*Lecture 7.* Psychology on intercultural interaction.

*Lecture 8.* Verbal intercultural communication.

*Lecture 9.* Intercultural peculiarities of non-verbal communication.

*Lecture 10.* Preparation for intercultural communication.

*Lecture 11.* Psychology of intercultural conflicts.

**Conclusion****Appendix**

## About author

**Vladimir V.KOCHETKOV, born in 1958, Dr.Sc. (Sociology), Ph.D. (Psychology).**

In 1981 graduated from the department of psychology of the Saratov State University; from 1984 to 1986 post-graduate student at Institute of Psychology of the USSR Academy of Sciences. After defending in 1986 the dissertation in the theme «Psychological research of style peculiarities of decision-making» worked as senior lecturer at the chair of pedagogic; from 1989 – associate professor at the chair of psychology of the Saratov State University. From 1990 to 2000 head of chair of psychology of the Saratov State University.

The senior specialist of the Sredne-Volzhsky regional department of Roszarubezhcenter (the Russian Government’s Center for International Scientific and Cultural Cooperation) from 1995 to 1998.

After defending in 2000 of the doctor’s degree dissertation on “Sociological analysis of intercultural differences” and up to now works as the deputy head for new training technologies of the Academic and Methodic Department of the Moscow Academy of Humanities and Social Sciences (the former Higher Komsomol School – the Youth Institute). Professor of the chair of sociology of the Academy, head of the Cisco Network Academy Systems program, executive secretary of the Council for the development of information technologies in the Academy.

Dr. Kochetkov is the author of more than 50 scientific papers. His major works include:

1. Individual Psychological Problems in Decision Making. Moscow, “Science” Publishing House, 1993, 145 pp.
2. Psychology of Intercultural Differences. Saratov. Saratov State Technical University, 1998, 268 pp.
3. Sociology of Intercultural Differences. Moscow. “Socium” Publishing House, 2000, 258 pp.

# Содержание

Предисловие .....	5
Введение .....	13
Глава 1. Россия в системе мировых культур .....	19
1.1. Различия и сходства англо-американской и русской культур .....	25
1.2. Особенности романо-германской культуры .....	42
1.3. Процесс вхождения представителей одной культуры в другую. Концепция культурного шока .....	45
1.4. Попытки предсказания будущего развития России и русского народа .....	53
Глава 2. Теоретические основы психологии межкультурных различий .....	61
2.1. Научное содержание понятия «национальный характер» .....	61
2.2. Методы и методологические принципы изучения национального характера .....	75
Глава 3. Русский национальный характер .....	81
3.1. Классический русский национальный характер .....	81
3.2. Психологические особенности «советского человека» .....	98
3.3. Психологические особенности «новых русских» .....	105
3.4. Криминальная субкультура как неотъемлемая важная черта русского и советского менталитетов .....	113
3.5. Национальный характер в языке и фольклоре .....	118
Глава 4. Экспериментальные исследования межкультурных различий .....	125
4.1. Межкультурные исследования особенностей интеллекта .....	125

4.2. Межкультурные особенности регулятивного стиля .....	152
4.3. Межкультурные особенности психологии бизнеса .....	176
4.4. Межкультурные особенности невербальной коммуникации .....	187
Глава 5. Курс лекций по психологии межкультурных различий .....	207
Лекция 1. Введение в психологию межкультурных различий .....	207
Лекция 2. Развитие и становление психологии межкультурных различий как самостоятельной науки .....	223
Лекция 3. Методы исследования межкультурных различий .....	233
Лекция 4. Культура как психологический феномен .....	244
Лекция 5. Психология этничности .....	263
Лекция 6. Межкультурные различия познавательных процессов .....	283
Лекция 7. Психология межкультурного взаимодействия .....	300
Лекция 8. Вербальное межкультурное общение .....	312
Лекция 9. Межкультурные особенности невербальной коммуникации .....	326
Лекция 10. Психология национального характера .....	344
Заключение .....	384
Приложения .....	390
Summary .....	412

*Учебное издание*

**Кочетков Владимир Викторович**

**Психология межкультурных различий**  
**Учебник для вузов**

*Художник: П.П. Ефремов*

*Компьютерная верстка: Ю.В. Балабанов*

*Корректор: Л.В. Гагулина*

Лицензия ИД №01018 от 21 февраля 2000 г.  
Санитарно-эпидемиологическое заключение  
№ 77.99.02.953.Д.003868.07.01 от 11.07.2001

Издательство «ПЕР СЭ»

129366, Москва, ул.Ярославская, 13, к.120

тел/факс: (095) 216-30-31

e-mail: perse@psychol.ras.ru

Налоговая льгота — общероссийский классификатор  
продукции ОК-005-093, том 2; 953000 — книги, брошюры

Подписано в печать      Формат 84x108/16. Печать офсетная.

Гарнитура Таймс. Бумага

Усл. печ. л. 26 Тираж 5000 экз. Заказ