

МЕТАПРОГРАМИ МОВЦІВ У МІЖКУЛЬТУРНІЙ КОМУНІКАЦІЇ

Вікторія Скрябіна

Київський національний лінгвістичний університет

(вул. Червоноармійська, 73, м. Київ, 03680)

Розглянуто метапрограми комунікантів у процесі міжкультурного спілкування як об'єкт лінгвістичного дослідження. В різних культурах мовці використовують різні стилі вербальної комунікації. Ці стилі відображають базові стратегії мислення (або метапрограми) мовців. Застосування тієї чи іншої метапрограми залежить від ментальних параметрів спільноти. Метапрограми відображаються на різних комунікативних рівнях. Ідея полягає в тому, що мовці мають враховувати метапрограми один одного, інакше у міжкультурній комунікації можуть виникати бар'єри.

Ключові слова: метапрограми, оптимізація комунікативного процесу, стилі мислення, комунікативна взаємодія, поведінкові стратегії.

Наразі великої ваги набуває проблема інтерпретації мовної особистості через виявлення характерних лінгвістичних конструктів, які відображають специфічне сприйняття інформації та маркують поведінку мовців (Ю. М. Караулов, О. М. Шахнарович, П. В. Зернецький, О. О. Пушкін, С. О. Сухих). Метою цієї статті є виявлення базових метапрограм представників різних культур, зокрема англійців, американців, французів, українців, а також жителів Близького Сходу, та встановлення ролі метапрограм для побудови успішної комунікації.

Актуальним напрямом оптимізації комунікативного процесу є *нейролінгвістичне програмування* (НЛП), предметом дослідження якого слугують когнітивні структури людини, пов'язані з її поведінковими комплексами, у межах яких поєднано психологічні, лінгвістичні та нейрофізіологічні аспекти. Зазначимо, що НЛП є наукою, яка поєднує

досягнення різноманітних галузей дослідження особистості, ґрунтуючись на положеннях нейро- та психолінгвістики, збагачених філософськими концепціями гуманістичної психології, гештальтпсихології та персонологічними концепціями психогенетичного підходу про нетотожність інтерпретованого універсуму його реальним феноменам (див. праці Р. Бендлера, Д. Гріндера, Р. Ділтса, Дж. О'Коннора).

Для НЛП найважливішим внеском лінгвістики є аспект формалізації континуального простору глибинної структури, представлені структурними та логіко-семантичними відношеннями (Н. Хомський). Подальші дослідження зумовили переорієнтацію актуального вектора НЛП з позицій чистого структуралізму на усвідомлення провідної ролі семантичних показників, що визначило актуальність положень породжувальної семантики. В сучасній вітчизняній лінгвістиці методи НЛП використовують в таких комунікативних жанрах, як піар, іміджелогія, реклама тощо (див. праці Т. Ю. Ковалевської, Г. Г. Почепцова).

Засновниками НЛП вважають американських дослідників Джона Гріндера та Річарда Бендлера, які встановили, що незалежно від сфери діяльності людини існують особливі стереотипи поведінки й мислення людей. Згідно з положеннями НЛП, для встановлення психологічного контакту необхідно зрозуміти базові стратегії мислення (**метапрограми**) представника іншої культури. Метапрограми – фільтри сприйняття навколишньої дійсності, які вбудовані у поведінкові стратегії [12, с. 3] і працюють так, що та інформація, яка не збігається з метапрограмами, у свідомість не проникає. Автор О'Коннор та Дж. Сеймор наголошують на тому, що «метапрограми фільтрують довкілля, щоб допомогти нам укласти нашу власну карту цього світу. Ви можете помітити метапрограми інших людей як через їхню мову, так і через їхню поведінку. Оскільки метапрограми фільтрують наш досвід, і ми передаємо його за допомогою мови, то певні патерни мови є типовими для певних метапрограм» [7, с. 189]. Прикладами метапрограм можуть бути різні стилі мислення:

- 1) екстернальна / інтернальна особистісна референція;

- 2) відцентровий / доцентрової рух;
- 3) активна / пасивна мотивація діяльності;
- 4) зіставно-протиставний фокус порівнянь;
- 5) аксіосистемні ідентифікації, пов'язані з ціннісним маркуванням певних сегментів довкілля;
- 6) суб'єктивні / об'єктивні пріоритети у процесах спілкування (За Т. Ю. Ковалевською).

Кількість актуальних метапрограм є різною, і ми зосередимося на найчастотніших та найінформативніших з позицій нашого дослідження.

У міжкультурних комунікаціях відображається застосування тієї чи іншої метапрограми, залежно від ментальних параметрів спільноти. Зокрема, англо-саксонські культури звикли вибудовувати взаємодію, вдаючись до нав'язування та асиміляції, інша культура-інтерактор схильна до імітації та інклюзії іншокультурних впливів.

Наприклад, здебільшого італійці належать до **проактивного типу**: вони починають діяти одразу, не чекають, не роздумують, імпульсивні. Вживають короткі фрази, завершені речення з особовим підметом, з дієсловом в активному стані.

Північні європейці (німці, голландці) перед тим, як почати діяти, збирають інформацію, проявляють обережність. Можуть провести в нерішучості та бездіяльності багато часу. В мовленні вживають дієслова, які стосуються свідомості, мислення, розуміння (*denken, nachdenken, begreifen, erfassen, verstehen*), умовні речення [12, с. 126 – 127].

1. Американські метапрограми. В американській культурі домінують такі метапрограми:

1. **Рух до:** орієнтація на реальну справу, завжди бачать життєві, ділові та інші цінності, постійно спрямовані на їхнє досягнення. Прогрес і постійне прагнення до оновлення (“ціль – дії – досягнення – нова ціль”) стають ідолом, якому поклоняється вся нація.

2. **Фокус уваги на час:** американець виключно з повагою ставиться до часу як найважливішого ділового ресурсу. Тому вони дуже гостро сприймають запізнення, вважають це неповагою до них особисто.

3. Відносно мотивації – це **активний** тип: мотивує себе сам, впевнений у тому, що лише він сам може все зробити для себе. Їх вирізняє виняткова самостійність у прийнятті і реалізації рішень, так само як і повна готовність нести за них відповідальність [8].

2. **Англійські національні метапрограми.** У свідомості глибоко укорінився образ церемонного, застібнутого на всі гудзики англійського джентльмена, позбавленого емоцій, що любить спорт, собак і коней. На скільки цей дещо гумористичний образ відповідає сьогоднішньому англійцю?

1. Спорідненим з американцем у англійця є прагматичність, орієнтація на справу і дію, життєвий здоровий глузд. При цьому в англійців не спостерігається американської пристрасті до грошей і збільшення прибутку. Англієць ставиться до бізнесу як до гри і спорту: він, звичайно, турбується про прибутки і добробут, але важливим для нього є і те, що називається спортивним азартом, участь у цікавому змаганні й захоплюючій грі. Тобто, можна говорити про таку національну метапрограму, як **фокус уваги на процес**.

2. Важлива риса англійців – **проактивність**. Вони готові якомога скоріше почати робити справи і практично вирішувати проблеми, що виникають. Спроба переконати англійця шляхом уміло побудованого плану проекту, детального опрацювання на папері буде значно менш ефективною, ніж демонстрація ділових якостей партнера у дії.

3. Фокус порівнянь англійців – це **орієнтація на схожість**, вони не люблять змін, їхній традиціоналізм може приймати різні форми і, зокрема, форму відомого консерватизму, що проявляється у різних сферах життя і мислення. Характерна риса англійців – схильність зберігати традицію у всьому: від кольору краватки до манери приймати ванну [8].

3. Французькі національні мета програми:

1. Франція асоціюється з мистецтвом, естетикою, витонченістю. Французи фокусують *увагу на речах* – люблять усе красиве, матеріальний світ дуже важливий для них.

2. Національна риса – нелюбов до компромісів більша, ніж в інших націй, а також схильність до конфліктів при вирішенні різних проблем. Метапрограма *рух від дисгармонії* проявляється у французів у їхньому прагненні до справедливості, намаганні нав'язати свої правила іншим [8].

4. Національні метапрограми, характерні для країн Близького і Середнього Сходу:

1. Той факт, що носії східної культури більше орієнтовані на саму роботу, аніж на її результати (метапрограма *фокус уваги на процес*), що часто дратує європейців та американців, відповідає саме східному ставленню до часу. Він для них уособлює нескінченність. Створення довіри потребує часу і терпіння, і це не вкладається в жорсткі, розписані за датами, західні схеми стосунків.

2. Прагнення уникати будь-якої конфронтації і критики у стосунках (*рух від дисгармонії*). Мовці зі Сходу схиляються до злагоди, люб'язності, максимальної теплоти навіть у позах, жестах, виразі обличчя.

3. *Зовнішня референція* – вони орієнтуються на норми іншої людини, на загально прийняті норми. Тому діловим партнерам потрібно пам'ятати і чітко дотримуватися порядку проведення переговорів [8].

5. Українські національні мета програми:

1. *Уникнення гіршого* – надзвичайно розповсюджена в Україні метапрограма, слоганом якої могли б стати слова "моя хата з краю". Такий тип людини уникає, не втручається, намагається обійти певні ситуації, небезпеки, покарання. Краще реагує на погрозу і перешкоди. Зосереджує увагу на проблемах, труднощах, які можуть стати важливішими, аніж цілі, завдання. У

мовленні велика кількість таких слів як: уникати, виключати, позбавитись, не втручатись, почекати, попередити.

2. Фокус уваги багатьох українців – *спілкування*. Вони люблять спілкуватися, автоматично синхронізуються з іншими людьми; головний мотив: належати до групи, колективу. В контексті цієї метапрограми близькими до нас є італійці [8].

Отож, кожне суспільство, кожна соціальна група мають власні культурні орієнтації, провідні метапрограми. Зокрема, американці, як і англійці, орієнтовані на досягнення успіху, вони самі себе мотивують, їх вирізняє шанобливе ставлення до часу. Українці ж зосереджуються на труднощах, їх більше мотивує не результат, а уникнення проблем. Основними метапрограмами англійців є проактивність, орієнтація на схожість (традиціоналізм). Французи відрізняються своєю витонченістю, тобто у фокусі уваги – речі, в той час як фокус уваги українця – спілкування, фокус уваги жителя Близького Сходу – процес (церемоніальність у стосунках).

Впливу метапрограм не можна уникнути в процесі комунікативної взаємодії. Інформація підсвідомо фільтрується так, щоб відповідати певному контексту, який детермінується суб'єктивним світосприйняттям [11, с. 28].

Отже, враховуючи метапрограми комуні кантів у процесі міжкультурного спілкування, можна досягти оптимальних результатів у межах однієї чи різних культур.

1. *Бацевич Ф. С.* Словник термінів міжкультурної комунікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://terminy-mizhkult-komunikacii.wikidot.com/k>
2. *Бэндлер Р., Бэндлер Р., Гриндер Д.* Структура магии. – СПб.: Белый кролик, 1996. – 496 с.
3. *Грушевицкая Т. Г., Попков В. Д., Садохин А. П.* Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов; (Под ред. А. П. Садохина). – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 352 с.
4. *Дилтс Р.* Моделирование с помощью НЛП. – СПб.: Питер, 2000. – 288 с.

5. *Ковалевська Т. Ю.* Елементи НЛП у дослідженнях особистісної лінгвоментальності // *Філологічні науки.* – Суми: СДПУ Ім. А. С. Макаренка. – 1999. – С. 58 – 66.
6. *Мильцин В. Н.* Ментальный аспект межкультурной коммуникации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lib.tsu.ru/mminfo/021044960/03/image/03-107.pdf>
7. *Дж. О'Коннор, Дж. Сеймор.* Введение в нейролингвистическое программирование. Как понимать людей и как оказывать влияние на людей. – М: Библиотека А.Миллера, 2005. – 272с.
8. Основні культурні національні стереотипи [Електронний ресурс]. Режим доступу:
http://www.djerelo.com/index.php?option=com_content&task=view&id=9804&Itemid=71
9. *Почепцов Г. Г.* Коммуникативные технологии двадцатого века. – М.: Рефл-бук; К.: Ваклер, 1999. – 352 с.
10. *Тер-Минасова С. Г.* Язык и межкультурная коммуникация: учебное пособие. – М.: Слово, 2000. – 298 с.
11. *Фалькова Е. Г.* Межкультурная коммуникация в основных понятиях и определениях: методическое пособие. – СПб.: Ф-т филологии и искусств СПбГУ, 2007. – 77 с.
12. *Холл Майкл.* 51 метапрограмма НЛП. – М.: Прайм-Еврознак, 2007. – 352 с.
13. *Applications of Neuro-Linguistic Programming.* – Capitola, California: Meta Publications, 1983. – 178 p.
14. *Business Across Cultures. Effective Communication Strategies.* – N.Y., 1992. – 248 p.

**INTERLOCUTORS' METAPROGRAMMES
IN CROSS-CULTURAL COMMUNICATION**

Viktoria Skryabina

Kyiv National Linguistic University

(73, Chervonoarmiys'ka St., Kyiv, 03680)

The article deals with metaprogrammes in the process of cross-cultural communication as an object of linguistic research. Speakers from different cultures use different styles of verbal communication. These styles reflect basic thinking strategies (or metaprogrammes) of the speakers. The use of metaprogrammes depends on the mental parameters of the culture. Metaprogrammes are reflected on different communicative levels. The main idea is that speakers should take into consideration the metaprogrammes of each other to avoid misunderstanding in cross-cultural communication.

Key words: metaprogrammes, optimization of communicative process, styles of thinking, communicative cooperation, behavioural strategies.

МЕТАПРОГРАММЫ ГОВОРЯЩИХ В МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Виктория Скрябина

*Киевский национальный лингвистический университет
(ул. Красноармейская, 73, г. Киев, 03680)*

Рассмотрены метапрограммы коммуникантов в процессе межкультурного общения как объект лингвистического исследования. В разных культурах говорящие используют разные стили вербальной коммуникации. Эти стили отображают базовые стратегии мышления (или метапрограммы) говорящих. Использование той или иной метапрограммы зависит от ментальных параметров общности. Метапрограммы отображаются на разных коммуникативных уровнях. Идея состоит в том, что говорящие должны принимать во внимание метапрограммы друг друга, иначе в межкультурной коммуникации могут возникнуть барьеры.

Ключевые слова: метапрограммы, оптимизация коммуникативного процесса, стили мышления, коммуникативное взаимодействие, поведенческие стратегии.

Стаття надійшла до редколегії 18. 11. 2009

Прийнята до друку 22. 11. 2009