

ОСОБЕННОСТИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ ИТАЛИИ И ИСПАНИИ



Италия

Впервые комплексно выявлены особенности невербальных аспектов коммуникативного поведения итальянцев, их взаимосвязь с вербальными и разработана параметрическая модель описания национальной специфики итальянского коммуникативного поведения.



Положения:



1.Эффективность межкультурного общения напрямую зависит от общей осведомленности индивидов о межкультурных различиях на уровне не только вербальной, но и невербальной коммуникации; даже одни и те же жесты в разных культурах могут наполняться разным содержанием. Коммуникативная некомпетентность приводит к тому, что та или иная поведенческая норма может быть неадекватно декодирована носителями другой лингвокультуры.

2.Итальянское невербальное коммуникативное поведение характеризуется целым рядом доминантных особенностей. Высокий уровень коммуникативной эмоциональности находит свое отражение в выразительной мимике, тембре и громкости речи, поведенческих реакциях. Коммуникативное поведение итальянцев можно охарактеризовать как высококинесическое, поскольку у них чрезвычайно развита **жестовая** коммуникация. Только 26 коммуникативно значимых жестов из 124, используемых всеми итальянцами, имеют аналоги в коммуникации русских.

3. Жесты, как и междометия, энантиосемичны. В межъязыковом плане энантиосемия встречается намного чаще, чем в пределах одного языка, так как в каждой культуре определенный жест закреплен за конкретным содержанием. Межъязыковая энантиосемия может привести к сбою в коммуникации и даже к конфликту. Необходимо также учитывать явления жестовой омонимии и жестовой синонимии как внутри одной культуры, так и в межкультурном аспекте.

4. Практически каждое вербальное сообщение подтверждается и дублируется в речи итальянцев невербальными средствами. Например, во время приветствия лишь в 15 % всех проанализированных нами примеров итальянцы не используют невербальные средства совместно с вербальными. Более того, невербальные средства могут полностью замещать вербальные. Поэтому возможны ситуации общения с использованием только жестов.





5. Фильмы, снятые итальянскими режиссерами, в основе которых лежит произведение русской литературы, будут восприниматься русскими респондентами как фильмы не о русских, точно так же, как фильмы, основанные на иностранном сюжете.

6. Важную роль в итальянской коммуникации играет социальный символизм, который проявляется в одежде, внешности и манерах поведения.

Испания

Испанцы предпочитают вести бизнес с теми, кого знают и доверяют. Важно проводить с партнерами достаточно времени, чтобы они смогли вас лучше узнать. Даже если впоследствии ваша компания прекратит свое существование, испанские бизнес-друзья продолжат поддерживать с вами отношения.

Личный контакт предпочтительнее письменной или телефонной связи.

Лучше всего вести себя скромнее при описании своих достижений и заслуг.

Избегайте конфронтации.

Испанцы не любят публично признавать, что они неправы.





Доверие и личные взаимоотношения – краеугольный камень бизнеса.

Испанцы придают большое значение характеру человека, с которым ведут бизнес.

Принятие решений проводится только руководителями компании, так как это иерархическая страна. Вы можете вообще не увидеть человека, который в конечном счете принимает решение.



Вас могут перебивать во время разговора. Это не оскорбление, а просто означает, что человек заинтересован в том, что вы говорите.

Испанцы очень педантичны. Они будут изучать каждую мельчайшую деталь предстоящего делового проекта.

Сначала вам необходимо достичь устной договоренности. Официальный контракт составляется позднее.

Договоренность о встрече должны быть сделана заранее, желательно по телефону или факсу.

Первая встреча, как правило, формальна и проводится в целях знакомства. Не удивляйтесь, если на ней не будет произнесено ни слова из области бизнеса. Несколько человек могут говорить одновременно.

Решения не принимаются на встречах. Они предназначены для обсуждения и обмена идеями.

Большинство испанцев не высказывают свое мнение на совещаниях. Поэтому важно следить за их «невербальной речью».

Дресс-код: консервативная, но стильная одежда. Элегантные аксессуары важны как для мужчин, так и женщин.



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!!!**