



EMOTIONAL AND PSYCHOLOGICAL ASPECT OF CROSS-CULTURAL COMMUNICATION WITH THE JAPANESE

Natalya V. Razdorskaya

*MGIMO UNIVERSITY
76, Prospect Vernadskogo, Moscow, 119454, Russia.*

Abstract. This article is devoted to the problem of developing communicative competencies to create an emotional atmosphere of communication with the Japanese based on the understanding of mentality and socio-psychological intelligence corresponding to specific goals and situations.

The purpose of the article is to systematize the intra-communicative features of communication in Japanese society, the consideration and study of which are important from the point of view of regulating inter-communication at the intercultural level. The novelty of the study lies in determining the influence of the emotional and psychological aspects of the extralinguistic component of communicative competence on the overall effectiveness of business communication with the Japanese. Changes in the socio-economic situation inside and outside Japan have a direct impact on the transformation of the system of relationships between the Japanese and representatives of other cultures, which is reflected in the linguistic sphere. The relevance of the material lies in the need to expand the knowledge base in the field of the Japanese language and culture (hard skill) through the ability to build adequate relationships in dialogue with a partner (soft skills), based on the understanding of the peculiarities of his mentality and allowing to increase the effectiveness of contacts with representatives of the Japanese side. When working on the article, general scientific methods were used – analysis and synthesis of scientific and educational literature, as well as media resources on this topic, synthesis and classification of the results obtained. The main objectives of the article were to highlight the emotional and psychological components of extralinguistic competence that influence positive communication with the Japanese; determine which factors may be regarded negatively and slow down the communication process; find out what the Japanese understand by communicative distancing and how important it is to observe it in Japanese society. As a result of working with the material, the main emotional and psychological fields of interaction during intra-communicative communication of the Japanese were identified and analyzed and conclusions were drawn about the spread of these fields in the conditions of a changing socio-economic situation to the inter-communicative sphere. The article concludes that for effective communication in Japanese, in addition to language skills, speech skills and knowledge of cultural traditions, it is necessary to take into account the features of emotional and psychological concepts that influence the creation of positive intentions for dialogue: 共感 stimulating communication, 違和感 making communication difficult, 距離感 amenable to regulation for communicative purposes. The results and conclusions of the article can be practically used in the educational process when developing situational exercises and conducting role-playing games based on textbooks and teaching aids on oral communication in Japanese.

Keywords: teaching the Japanese language, cross-cultural communication, emotional and psychological concept, extralinguistic competence, sense of community, distancing, incongruence

For citation: Razdorskaya N.V. (2024). Emotional and psychological aspect of cross-cultural communication with the Japanese. *Linguistics & Polyglot Studies*, 10(2), pp. 166–181. <https://doi.org/10.24833/2410-2423-2024-2-39-166-181>

Исследовательская статья

ЭМОЦИОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ КРОСС-КУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ С ЯПОНЦАМИ

Н.В. Раздорская

*Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России,
119454, Россия, Москва, пр. Вернадского, 76*

Аннотация. Данная статья посвящена проблеме развития коммуникативных компетенций по созданию эмоциональной атмосферы общения с японцами на основе понимания менталитета и социально-психологического интеллекта, соответствующего конкретным целям и ситуациям. **Целью** статьи является систематизация интра-коммуникативных особенностей общения в японском обществе, учёт и изучение которых важны с точки зрения регулирования интер-коммуникации на межкультурном уровне. **Новизна** исследования заключается в определении влияния эмоционально-психологического поля экстралингвистической составляющей коммуникативной компетенции на общую результативность делового общения с японцами. Изменение социально-экономической ситуации внутри Японии и за её пределами оказывает непосредственное влияние на трансформацию системы взаимоотношений японцев с представителями других культур, что находит отражение в языковой сфере. **Актуальность** материала заключена в необходимости расширить базу знаний в области японского языка и культуры Японии (hard skills) за счёт умения выстроить в диалоге с партнёром адекватные отношения (soft skills), основанные на понимании особенностей его менталитета и позволяющие повысить результативность контактов с представителями японской стороны. При работе над статьёй использовались общенаучные **методы** – анализ и обобщение научной и учебной литературы, а также медиаресурсов по данной тематике, синтез и классификация полученных результатов. Основные **задачи** статьи заключались в том, чтобы выделить эмоционально-психологические составляющие экстралингвистической компетенции, влияющие на позитивное общение с японцами; определить, какие факторы могут расцениваться негативно и затормозить процесс коммуникации; выяснить, что понимают японцы под коммуникативным дистанцированием и насколько важно его соблюдение в японском социуме. В **результате** работы с материалом были выявлены и проанализированы основные эмоционально-психологические поля взаимодействия при интра-коммуникативном общении японцев и сделаны выводы о распространении этих полей в условиях меняющейся социально-экономической обстановки на интер-коммуникативную сферу. В статье делается **вывод** о том, что для результативной коммуникации на японском языке помимо языковых навыков, речевых умений и знаний культурных традиций необходимо учитывать особенности эмоционально-психологических концептов, влияющих на создание позитивной интенции к диалогу: **共感** стимулирующего коммуникацию, **違和感** затрудняющего коммуникацию, **距離感** поддающегося регулированию в коммуникативных целях.

Результаты и выводы статьи могут быть **практически** использованы в учебном процессе при разработке ситуативных упражнений и проведении ролевых игр на основе учебников и учебных пособий по устной коммуникации на японском языке.

Ключевые слова: обучение японскому языку, кросс-культурная коммуникация, эмоционально-психологический концепт, экстралингвистическая компетенция, ощущение общности, дистанцирование, инконгруэнтность

Для цитирования: Раздорская Н.В. (2024). Эмоционально-психологический аспект кросс-культурной коммуникации с японцами. *Филологические науки в МГИМО*. 10(2), С. 166–181. <https://doi.org/10.24833/2410-2423-2024-2-39-166-181>

Введение

На фоне политических трансформаций на мировой арене и изменений социально-экономической ситуации в Японии усиливается тенденция к дальнейшему развитию межнациональных связей, проявляющаяся в постепенном «проникновении» иностранцев «внутри» японского общества в связи с работой по контрактам и длительным проживанием в стране. В результате получает развитие процесс расширения рамок коммуникации до уровня кросс-культурной, при которой помимо базовых знаний: языка, истории и культурных традиций (*hard skills*) необходимо развивать умение выстроить отношения с партнёром (*soft skills*), основанные на понимании его менталитета и требующие наличия особого эмоционально-психологического интеллекта, адаптированного под конкретные цели и ситуации.

По данным опроса, проведённого консалтинговой компанией McKinsey в 2020 году, лишь 15% успеха сотрудника зависит от уровня жёстких навыков – знания иностранных языков, программ, умения работать с оборудованием, делать вычисления и пр., остальные 85% обуславливаются уровнем мягких навыков – универсальных компетенций, которые влияют на коммуникацию в работе, но не поддаются измерению¹.

Изменение социально-экономической ситуации внутри Японии и за её пределами оказывает непосредственное влияние на трансформацию системы взаимоотношений японцев с представителями других культур, что находит отражение в языковой сфере и требует дополнительного изучения.

Ухудшение ситуации на рынке труда в начале XXI века, вызванное снижением рождаемости и увеличением численности пожилого населения, создало необходимость в дополнительном масштабном привлечении специалистов и рабочей силы из-за рубежа на длительный срок. Иностранцы стали приглашаться в страну не только на основе краткосрочных контрактов в традиционных сферах нехватки персонала (для ухода за пожилыми людьми и строительстве), но и для участия в крупных проектах, связанных с ремонтом сооружений после стихийных бедствий, в сфере услуг, на административной работе. Это обусловило и существенную трансформацию взглядов японцев на возможность включения представителей иной культуры в социум, вызванную необходимостью более тесного и долговременного сотрудничества. Традиционное восприятие японским сообществом иностранца как человека «чужого» может быть минимизировано не только повышением уровня владения языком, но и за счёт овладения в процессе культурной коммуникации национальным сознанием, включающим в себя многообразные аспекты социальной деятельности, в том числе и эмоционально-психологическую составляющую.

¹ Журнал Forbes.ru, <https://www.forbes.ru/mneniya/481272-ne-vrema-dla-magkih-pocemu-ludam-s-hard-skills-sejcas-prose-najti-rabotu?utm> (дата обращения 02.06.2020)

Целью данной статьи является систематизация интра-коммуникативных особенностей общения в японском обществе, учёт и изучение которых важны с точки зрения регулирования интер-коммуникации на межкультурном уровне. Новизна исследования заключается в определении влияния эмоционально-психологического поля экстралингвистической составляющей коммуникативной компетенции на общую результативность делового общения с японцами. Актуальность темы обусловлена необходимостью расширить базу знаний в области японского языка и культуры Японии (*hard skills*) за счёт умения выстроить в диалоге с партнёром адекватные отношения (*soft skills*), основанные на понимании особенностей его менталитета и позволяющие повысить результативность контактов с представителями японской стороны.

Методы и материалы

При работе над статьёй использовались общенаучные **методы** – анализ и обобщение научной и учебной литературы на русском и японском языках, а также медиаресурсов по данной тематике, синтез и классификация полученных результатов. Отбор и анализ материалов осуществлялся на основе теоретических выводов трудов отечественных учёных по психологии (Зимняя И.А., Рубинштейн Л.С.), культурологии (Тер-Минасова С.Г., Гуревич Т.М., Изотова Н.Н.), лингвистике (Алпатов В.М.) и педагогике (Нечаева Л.Т., Семёнова Е.В., Богданова О.Е.), а также японских социолингвистов (Кавакита Д., Морита Р., Окимото Р., Сиина Н., Фудзита Н., Хорикава Н.). Для изучения и систематизации основных эмоционально-психологических полей использовались учебная литература и материалы медиаресурсов на японском и русском языках.

Основные **задачи** исследования заключались в том, чтобы выделить эмоционально-психологические составляющие экстралингвистической компетенции, влияющие на позитивное общение с японцами; определить, какие факторы могут расцениваться негативно и затормозить процесс коммуникации; выяснить, что понимают японцы под коммуникативным дистанцированием и насколько важно его соблюдение в японском социуме.

Необходимость более активного привлечения представителей других культур к решению ряда социально-экономических проблем способствовала активизации деятельности языковых школ и появлению дистанционных программ не только для обучения иностранцев внутри самой Японии, но и для их предварительной подготовки за рубежом. Для выработки коммуникативных умений только языковых знаний оказалось недостаточно, и основное внимание начинает уделяться углублённому коммуникативному методу обучения [1, с. 104].

Практически все японские учебники и видеокурсы базируются на диалогических текстах, призванных посредством описания обычаев и норм поведения адаптировать представителей иных культур в японском обществе. И в самой Японии укореняется тенденция к приобщению иностранцев к японскому менталитету [19], [20]. Была изменена структура заданий квалификационного экзамена по японскому языку для иностранцев Норёку сикэн, куда стали включаться задания не только на грамматику, лексику и иероглифику, но и на выбор наиболее соответствующих заданной ситуации вариантов ответов, для правильного выполнения которых необходимо знать, как поступают в тех или иных случаях японцы.

Результативность деловых контактов как на международном уровне интер-коммуникации, так и интра-коммуникации внутри определённых коллективов непосредственно зависит от компетенций общающихся, их умений и навыков работы с людьми, что делает компетентностный подход [3], [4], [5], [15] одним из основных направлений в обучении иностранному языку. В ходе учебного процесса формируется коммуникативная компетенция, включающая лингвистическую (усвоение языковых навыков и речевых умений), социолингвистическую (изучение категорий вежливости, гендерных форм речи, знание культурных традиций и обычаев), которые могут быть отнесены к категории базовых знаний, а также экстралингвистическую (знакомство с этикетом и нормами поведения в японском обществе, знание социальной психологии страны), недостаточное владение которой может привести к ошибочному восприятию реакции партнёра и мешать установлению эффективных деловых связей. Умение выстроить позитивные отношения

с партнёрами во многом зависит от учёта эмоционально-психологической составляющей общения. «Человеческие чувства выражают в форме переживания реальные взаимоотношения человека как общественного существа с миром, прежде всего с другими людьми» [14, с. 554].

В японском обществе к таким чувственным концептам, определяющим коммуникативный фон, можно отнести триаду 共感 КЁ:КАН *ощущение общности*、距離感、КЁРИКАН *ощущение дистанцирования* и 違和感 ИВАКАН *ощущение несоответствия или несовместимости*.

Ощущение общности

О роли КЁ:КАН как особого рода условия позитивного общения указывали японские учёные [19], [23], [24] и отечественные японоведы-исследователи невербальной коммуникации и культуры японского общества [7], [8], [9]. Объектами изучения становились взаимоотношения японцев разных социальных, возрастных и гендерных категорий, отражающиеся в словоупотреблении, категориях вежливости, интонационной составляющей [2], [13]. Для закрепления социолингвистической компетенции в учебники и пособия по японскому языку включались текстовые примеры и диалоги, иллюстрирующие наличие социально обусловленных языковых явлений [10], [11], [12]. Однако изучение роли национальной эмоционально - психологической атмосферы, непосредственно связанной с результативностью коммуникации, оставалась вне сферы активного изучения, являясь внутренней прерогативой японцев.

Если этикет и нормы поведения, основанные на традициях и культурных кодах, могут быть дефиницированы и стать объектами изучения [17], то выделить связанную с социальной психологией эмоционально-психологическую составляющую экстралингвистической компетенции возможно только на интуитивном уровне в зависимости от фоновой обусловленности конкретной ситуации. «Реальные взаимоотношения чрезвычайно многообразны и противоречивы. Сплошь и рядом выступающая противоречивость – то положительного, адаптивного и стимулирующего, то отрицательного, дезорганизирующего – динамического эффекта эмоций связана, в частности, с многообразием эмоций и стереотипностью периферического физиологического механизма эмоциональности», – писал С.Л. Рубинштейн [14, с. 564]. В отличие от европейцев, в японском обществе придерживаются не только общепринятых норм поведения при минимуме эмоциональных движений, но и этики особых отношений с партнёром, проявляющихся в стремлении 「面顔を失わない」 МЭНГАО-О УСИНАВАНАЙ *не потерять своего лица* и не ставить в неудобное положение собеседника; скрывать демонстрацию чувств за любезной улыбкой, не договаривать всю мысль до конца, будучи уверенным в её адекватном восприятии собеседником посредством 暗黙了解 АММОКУ РЁ:КАЙ *молчаливого понимания* и т.д. В таких условиях даже иностранцу, знакомому с традициями и обычаями японцев, бывает сложно «считать» истинные намерения и коммуникативную интенцию говорящего, осознать эмоционально-психологическую атмосферу общения и адекватно ей соответствовать. Подробных описаний эмоциональных особенностей общения с японцами и возможных реакций со стороны партнёра нет ни в одном языковом учебнике.

Каждый японец знаком с эмоционально-психологическими концептами 共感 *ощущения общности* КЁ:КАН, 違和感 или 異和感 ИВАКАН *ощущения несовместимости*, 距離感 КЁРИКАН *ощущения дистанцирования*, считая их естественной частью своего существования в социуме. Подобные установки усваиваются на невербальном (чувственном) уровне с детских лет, а от иностранцев раньше и не требовалось им соответствовать. Более того, во многих ситуациях японцы старались «не замечать» каких-либо просчётов со стороны иностранцев, списывая это на невозможность представителю иной культуры постичь всю глубину взаимоотношений японского общества. Такие концепты, объединённые понятием «ощущение/чувство», направлены на создание и поддержание определённой духовной атмосферы между общающимися, а порой и создают некий «купол», отделяющий «своих» от «чужих» [23, С. 12-16].

С точки зрения установления дружеских партнёрских отношений прерогатива остаётся за концептом КЁ:КАН, находящим практическое применение и при общении с иностранцами, но среди японцев ощущение взаимопонимания и общности проявляется не только на вербальном, но и на невербальном уровне. Как отмечает в своей книге исследователь социально-политических проблем Японии Сакаия Таити, «японцы... чуть ли не генетически выработали привычку понимать человека путём длительного наблюдения за ним. Причём привыкли это делать не столько опираясь на слова и действия в данное время, при данных обстоятельствах, сколько доверяясь качествам человека, проявляющимся в его повседневном поведении» [16, с. 196]. А делать это приходится за короткий промежуток времени, например, при первом знакомстве. О человеке начинают судить уже по тому, насколько он пунктуален [18].

Как отмечает в своём исследовании социолингвист Хорикава Наоёси [24, с. 144-148], для формирования результативной коммуникации следует использовать вербальные и невербальные факторы, способствующие формированию ощущения 共感 КЁ:КАН. Первым шагом к созданию коммуникативной интенции является отказ от демонстрации своего явного превосходства в одежде и поведении, соблюдение общепринятого этикета, регламентирующего последовательность и форму действий. Часто такое чувство возникает благодаря соблюдению таких «мелочей» этикета, как умение представиться, способ передачи визитной карточки, глубина поклона, проявление вежливости при телефонном разговоре посредством повторения фразы, произнесённой собеседником [там же, с. 83-84]. Вступая в коммуникацию, пишет Хорикава, следует избегать категоричных высказываний, находить общую тему разговора, как правило, предшествующего обсуждению основного вопроса, для создания дружеской, ненапряжённой атмосферы. Такими общими темами могут быть обсуждение погоды, времени года, климатических изменений, спорта и т.д. С целью смягчения напряжённости, возникающей при первой встрече, и создания благоприятной атмосферы общения положительно расцениваются высказывания об интерьере офиса, ассортименте выпускаемой продукции и т.д. Поэтому в деловых кругах при первом посещении фирмы-партнёра после обмена визитными карточками обычно не переходят сразу к делу, а несколько минут уделяют так называемому «разговору на бытовые темы», избегая при этом касаться политической или религиозной тематик, которые могут вызвать неадекватную реакцию у собеседника [12, с. 84]. Таким образом намечаются те точки соприкосновения в интересах или позициях, которые могут помочь в установлении доверительных отношений и продвижении деловых проектов. Умение ощутить складывающуюся атмосферу при общении 空気を読む КУ:КИ-О ЁМУ *читать воздух* высоко ценится в японском обществе и в ряде научных работ позиционируется как важный социальный концепт [21].

Специалист в области культурной антропологии (этнологии) Кавакита Дзиро [25] отмечает, что формированию «ощущения общности» способствует не только факт принадлежности к одному коллективу (делегации, отдела, фирмы) 一体感 ИТТАЙКАН *чувство единства*, но и совместно пережитое или перенесённое событие, общие усилия, предпринятые людьми для достижения общей цели. В своё время выдающийся отечественный психолог С.Л. Рубинштейн, анализируя деятельность в коллективе, отмечал «зарождение на основе совместного труда общественных форм сотрудничества, специфически человеческих чувств человека к человеку и к другим людям, реальная основа которых заключена в сотрудничестве и вытекающих из него общности интересов» [14, с. 556]. Полученные в результате усилий нескольких человек результаты в любой ситуации сами по себе становятся важным объединяющим фактором. Кавакита Дзиро, анализируя межличностные отношения в японском обществе, писал, что «при коллективной работе (в группе) всего лишь за несколько дней возникают глубокие психологические связи, аналогичные формирующимся после многолетнего знакомства» [25]. И, наоборот, даже при явной демонстрации партнёром или собеседником понимания вопроса, без предыдущего опыта общения нельзя быть до конца уверенным в том, что вас понимают именно так, как должно.

Под чувством «общности», отмечает Сиина Норико, основатель Школы коммуникации и автор многочисленных работ и аудиокурсов по обучению коммуникативному общению, подразумеваются отношения доверия, позволяющие поделиться своими мыслями, быть услышанным

и правильно понятым собеседником. По сути формируется своеобразное душевное единение и взаимопонимание даже на невербальном уровне [26]. Иными словами, 共感 – более широкое понятие, чем просто выражение согласия 同感 или сочувствия 同情, это единство восприятия на уровне одних и тех же ощущений. Автор считает формирование отношений на основе совместного опыта необходимым условием выстраивания эффективной коммуникации с друзьями, коллегами по работе, подчинёнными и партнёрами. Именно с этими целями на японских предприятиях руководством инициируется совместное времяпрепровождение в свободное от работы время, например, коллективные туры, экскурсии и поездки.

Для понимания японцев на эмоционально-психологическом уровне представителю иной культуры, помимо языковых навыков и коммуникативных умений, необходимо учитывать то, как воспринимают друг друга при интра-коммуникации представители этой страны. По мнению исследователя коммуникации в трудовых коллективах японских предприятий и фирм Окимото Юрико, искусству создания чувства эмпатии и общности КЁ:КАН можно научиться, усвоив основные принципы и правила, суть которых сводится к соблюдению следующих рамок. Во-первых, избегать при общении вынесения какой-либо оценки действиям собеседника. Во-вторых, стараться выражать своё участие и проявлять уважение к собеседнику посредством повторения основной произнесённой им фразы. Эти принципы находят отражение в негласных правилах, предусматривающих в ответной реплике на слова собеседника приоритетный учёт его действий, мыслей и эмоций.

Правило 1. 相手の「行動」を汲み取る *Понимать «поведение/действия» другого человека.* Правило иллюстрируется примером с ситуацией, когда при разговоре один из собеседников жалуется на большую занятость на работе:

「昨日、先輩から頼まれた資料をつくっていたら、夕方に別の仕事が入ってしまい、夜遅くまで残業になったんですよ。」

«Вчера, после того, как я подготовил материалы, которые меня попросил сделать старший коллега, вечером пришлось выполнить другую работу, вот и работал сверхурочно до поздней ночи».

С точки зрения общности взглядов будет ошибкой прореагировать, интуитивно оценивая услышанную информацию с негативной стороны и выражая психологическую поддержку репликой: 「大変だった！」 *Это ужасно!* Поскольку реципиенту неизвестно, как говорящий расценивает свои действия и какой смысл вкладывает в это высказывание, такая реакция на его слова может быть ему неприятна. Возможно, он расценивает произошедшее и с положительной стороны как демонстрацию своей востребованности или приобретение нужного для карьеры дополнительного опыта работы. Для выражения психологической поддержки достаточно повторить его последние слова: 「夜遅くまで残業になったんだね。」 *Вот ведь, внеурочно работал допоздна...* Таким образом собеседнику дают почувствовать, что он услышан, ему сопереживают, и это в должной мере способствует возникновению и сохранению у собеседников чувства общности.

Правило 2. 相手の「思考」を汲み取る *Понимать «мышление» собеседника.* Уважение к собеседнику будет проявляться в отсутствии попыток «навязать» своё мнение о том, как лучше поступить в конкретной обстановке. Если из разговора неясно, как и с каких позиций партнёр оценивает ситуацию, прежде следует повторить высказанное им мнение, а затем уже озвучить своё.

Например, во время обсуждения рабочих вопросов коллега вносит предложение: 「今は忙しい時期だから、締め切りは来月末でいいと思う。」 *Сейчас много работы, поэтому думаю, можно перенести сроки сдачи на конец следующего месяца.*

В этом случае наиболее адекватной будет считаться реакция без непосредственной оценки данного предложения. Следует, проявляя уважение к произносившему, повторить услышанную фразу, а затем высказать свою точку зрения: 「来月末でいいという考えですね！僕の場合は、来月の10日がよいと思います。」 *Считаете возможным перенос на конец следующего месяца. Думаю, что можно на 10-е число.* Таким образом, не давая ни положительной, ни отрицательной оценки предложенному, можно высказать свою точку зрения и даже при несовпадении мнений сохранить «ощущение общности».

Следует отметить, что вне общения с иностранцами японцы избегают начинать высказывание своей точки зрения словами «по моему мнению» 私の考えでは, аналогичными английским эквивалентам *to my mind, in my opinion*, часто звучащим в речи партнёров, предпочитая оформлять произносимое глаголами 思う、考える «я думаю/считаю», располагая их в конце фразы или предложения, что воспринимается как выражение учтивости. Такой психологический приём наиболее эффективен в мужском коллективе, где уважение к приоритету точки зрения партнёра является важным условием дальнейшей коммуникации. Это во многом объясняет негативное отношение японцев к внезапным предложениям вне плана или их опережающим оценкам, поступающим со стороны, что часто вызывает у иностранных партнёров непонимание.

Правило 3. 相手の「感情」を汲み取る *Понимать чувства собеседника.* При эмоциональных или радостных событиях важно прежде всего разделить чувства партнера, а затем – выразить сочувствие или принести поздравления. Так, если собеседник делится радостью по поводу успешной сдачи экзамена, простого поздравления недостаточно для появления чувства КЁ:КАН. 「資格試験に合格して、すごくうれしい。」 Я так рад, что успешно сдал экзамен! Нужно сначала разделить его чувства, повторив последнюю сказанную фразу и тем самым выразив понимание его эмоционального состояния, а затем уже поздравить: 「うれしいね！おめでとう。」 О, как ты рад! Поздравляю! [27].

Вывод: Для создания чувства эмпатии и ощущения общности японцы обращают внимание на то, чтобы:

- не выделяться в одежде и поведении, следовать общепринятому в коллективе этикету;
- при вступлении в контакт придерживаться нейтральных тем, избегая обсуждения политических и религиозных вопросов;
- приобрести опыт участия в коллективных мероприятиях, имеющий для контактёров особо важное значение;
- отдавать приоритет учёту действий, мыслей и эмоций собеседника, соответствующе реагируя при общении.

Ощущение дистанцирования

Долгосрочное пребывание иностранцев в стране в качестве членов трудовых коллективов сделало необходимым не просто ликвидацию языкового барьера и обучение коммуникации на уровне выживания, но и более глубокое понимание особенностей психологии коммуникативного этикета японцев для создания гармоничных отношений в смешанных коллективах и предотвращения антипатии к иностранцам. Так, в учебном пособии по методике Shadowing в диалогах, демонстрирующих примеры прохождения иностранцем собеседования в японской фирме, в качестве положительного момента общения отмечается уважение в японском обществе «ощущения дистанцирования» – КЁРИКАН [29, с. 118]. Ощущение и сохранение дистанции в отношениях между отдельными членами коллектива являются важными особенностями эмоционально-психологической коммуникации японцев и залогом установления в коллективе здоровой атмосферы. В отличие от КЁ:КАН *ощущения общности*, изучаемого в Японии для результативных контактов, в том числе и с иностранцами, ощущение дистанцирования ещё не стало объектом научных исследований и может быть сформулировано на основе материалов, публикуемых сайтами интернет-журналов и блогов социальных сетей. Для создания «ощущения оптимальной дистанции» консультант по межличностным отношениям в японских фирмах Окимото Рурико выделяет важность соблюдения при общении следующих принципиальных подходов [27]:

1. 長時間、同じ人と過ごさないようにする Не проводить много времени с одним и тем же человеком, уважая его личное время. Даже близкий друг или позитивно настроенный человек будут чувствовать неудобно при одном и том же постоянном контакте.
2. 自分のことを全てさらけ出さない Воздерживаться от сообщения собеседнику подробностей личной жизни. Не делиться с собеседником всеми своими проблемами, иначе он почувствует себя причастным к ним, что может поставить его в неудобное положение.

3. **同調的な会話をしない** Соблюдать равновесие между «ощущением общности» КЁ:КАН, необходимого для дружеских отношений, и стремлением вызвать сочувствие партнера. Следует избегать разговоров, требующих от собеседника выражения солидарности, поскольку он может ощутить себя причастным и даже зависимым, что нарушает его личную свободу.
4. **活動拠点を3点以上に分散させる** Распределять базы активности в общении на 3 и более точек. Помимо семьи и школы, семьи и работы и т. д., добавив другие сферы деятельности (волонтерство, групповая деятельность в кружках и т.д.), можно расширить контакты, что позволит не беспокоиться о межличностных отношениях в конкретном коллективе.

Что касается сохранения «дистанции» вне рабочего коллектива, то на страницах интернет-публикаций были предложены следующие рекомендации²:

- Ощущение дистанции в отношениях с соседями определять подбором коммуникативных тем. По месту проживания лучше избегать рассказов о семье и каких-либо личных проблемах, поскольку такая информация быстро распространяется среди живущих неподалёку. Не следует с кем-либо сблизиться, поддерживая дистанцию вежливости, ограничиваясь только темами покупок, одежды, погоды.

- В отношении друзей детства, имеющих семью и детей, тесные связи не всегда оправданы. Оптимальной считается нейтральная дистанция на уровне вежливых поклонов и приветствий.

- С коллегами должна быть чётко проведена линия дистанцирования, основанная на принципе разграничения деловых отношений с личными, поскольку это может отразиться на работе.

- В отношениях с близкими и друзьями нужна черта, через которую не рекомендуется переступать. Следуя поговорке *親しい中にも礼儀あり* *С близкими тоже соблюдай правила поведения*, при общении нельзя отказываться от хороших манер. Особенно это касается финансовых вопросов, когда следует избегать ситуаций с взятием взаймы или ссудой денежных средств, что отдалит близкого человека или создаст дополнительные неприятности. Слишком близкая дистанция в отношениях может создавать дополнительные проблемы, поэтому наилучший показатель отношений – не быть никому в тягость. Если другом была оказана помощь, отплатить ему вдвойне, обязательно напомнив, что проблема решена только благодаря ему.

- Избегать причастности к чужим проблемам и чувства зависимости.

- С человеком, вызывающим негативные эмоции, лучше не сблизиться.

В блогах, где молодые японцы делятся своими мыслями по поводу оптимальной дистанции с окружающими, прослеживается тот же стереотип мышления³:

- Стремиться сохранять личное пространство и исключить зависимость от кого-либо.

- В отношениях не опираться на кого-то одного, лучше иметь широкий круг знакомств. Не ограничиваться в выборе контактов или увлечений, путешествий.

- Человек может регулировать расстояние с окружающими, используя нейтральные темы в разговоре. Отмечая при общении позитивные или негативные моменты, найти «точки соприкосновения», позволяющие установить соответствующую дистанцию.

- Имея несколько нейтральных тем для разговора, начинать общение фразами, содержащими вопрос или пожелание, например:

- 1) 「今日はいいお天気ですね、お洗濯干してきましたか？」

Сегодня хорошая погода. Вы уже высушили бельё?

- 2) 「○さんっていつもお肌がきれいですが、何か対策をされているんですか？」

У вас всегда прекрасная кожа. Вы чем-то пользуетесь?

- 3) 「熱中症になりそうなくらい暑いですね。どうぞお気をつけくださいね。」

Так жарко, можно схватить тепловой удар. Будьте осторожны, берегите себя!

² Сайт журнала [Электронный ресурс] – URL: <https://kinarino.jp/cat6-ライフスタイル/40163-人との距離感ってどのくらい？> (Дата доступа 11.03.2024)

³ Сайт молодёжного журнала [электронный ресурс] – URL: <https://kinarino.jp/cat6/40163#index-5fg975dx9ulf> (Дата доступа 11.03.2024)

Категории вежливости, являясь своеобразным маркером отношений между людьми, регулируют и дистанционное расстояние между ними. Так, обращение по никнэйму свидетельствует о самых близких отношениях, а соблюдение вежливых форм речи позволяет поддерживать расстояние. Вежливость, с одной стороны, является выражением уважения к собеседнику и личной скромности, но имеет и эффект демонстрации определённого нежелания сокращать дистанцию коммуникации. Кроме того, слова оказывают воздействие на психику и суждение человека, и при излишней немотивированной вежливости может возникнуть противоположный эффект недоверия. Чувство дистанцирования при общении (особенно среди молодых людей) может возникать из-за несоответствия в использовании стилей и категорий вежливости. Это вызывает сложности у японцев, общающихся в мононациональных коллективах, и в коллективах с иностранными сотрудниками. Например, некоторые молодые люди, привыкшие общаться со старшими на вежливые формы речи «кэйго» и использующие их в компании друзей, говорящих на простые и фамильярные формы, ощущают дискомфорт, чувствуя себя посторонними. Бывают случаи, когда их исключают из общей компании [28]. В качестве совета таким людям рекомендуется использовать «яваракаи кэйго»⁴ (*смягчённые вежливые формы*) с трансформацией стиля, сравнивая смену форм вежливости со сменой пиджака в разных обществах.

Профессор университета Хосэй Фудзита Наоми, изучающая вопросы влияния категорий вежливости на межличностные отношения, рекомендует вновь пришедшим на фирму сотрудникам укреплять связи, сближаясь постепенно. На первоначальном этапе (до 3 лет работы на фирме) придерживаться классической формы вежливости, а затем при сохранении чувства уважения понемногу «разрушать» устоявшуюся форму общения, что и приведёт к сокращению дистанции с коллегами. Важно сохранять баланс между чувством уважения и близкими отношениями. Есть правила отхода от устоявшихся традиционных форм вежливости в общении без негативного восприятия окружающими.

1. Использовать вежливые формы речи в нужное время, в нужном месте и по нужному поводу. Например, в официальных случаях или в присутствии большого числа людей даже в отношении человека, с которым обычно позволено более фамильярное общение. Отойти от форм вежливости можно только во время личного общения: за едой, в курительной комнате или по дороге домой. Если делать это постепенно, сближение произойдёт естественным образом.

2. Добавлять вежливые слова и выражения в части высказывания, не содержащего вежливых грамматических конструкций. По мнению Фудзита, это очень важно, поскольку употребление вежливых форм речи является с самого начала одним из способов проявления уважения, и непосредственный переход к простым (фамильярным) формам может быть воспринят негативно. Хорошие отношения можно построить, если при определённых условиях, подчеркнув позитивные стороны партнёра, ограничиться вежливыми префиксами и трансформационными заменами.

3. Начинать сокращение дистанции следует постепенно, начиная с айдзути – поддакиваний – во время разговора. Перед айдзути вставить нейтральную фразу на простые формы, после которой использовать скромные и вежливые выражения, тем самым не вызывая отторжения со стороны собеседника. Нельзя сразу переходить на простые формы речи только потому, что хочешь сблизиться с человеком и сократить «дистанцию» в отношениях с ним.

Таким образом, например, действует и консультант-менеджер фирмы, которому нужно донести информацию, расположив к себе собеседника. Он использует искусство миксирования кэйго и обычных слов. Хорошо владея вежливыми формами речи, он своеобразно балансирует между вежливыми формами и желанием сократить дистанцию в общении, что укрепляет силу убеждения за счёт создания атмосферы дружеских отношений с клиентом.

⁴ Сайт журнала для молодых сотрудников фирм [электронный ресурс] – URL: <https://diamond.jp/articles/-/251475> (Дата доступа 07.04.2019)

Ещё один способ сократить дистанцию – внести в обычную беседу немного личного, что стимулирует собеседника приоткрыть душу и сократить межличностную дистанцию. Этот способ можно использовать и без трансформации кэйго, выбрав удобное время, например, по дороге домой до станции или ожидая электричку.

Например: 「最近、雨が多いですね。週末は娘の運動会なので心配です。」 *Последнее время зачастили дожди. В конце недели у дочери спортивные соревнования, беспокоюсь за неё.*

「うちは来週、運動会なんです。お子様はおいくつなんですか？」 *У меня на следующей неделе спортивные соревнования. А сколько лет Вашему ребёнку?*

Вывод: С целью установления оптимальной дистанции и постепенного её сокращения представителям иных культур нужно обращать пристальное внимание на то, чтобы не нарушать личного пространства японца, не навязывая своего мнения и не вынося решений без приоритетного заслушивания мнения собеседника, не склонять к сочувствию, делаясь личными проблемами. Немотивированный подарок также может поставить японца в неудобное положение, поскольку ему придётся (даже при отсутствии желания) совершить ответный жест, причём не в меньшем объёме. С другой стороны, можно постепенно сокращать дистанцирование на основе активного использования как лингвистических, так и экстралингвистических компетенций. Показателем интенции сокращения дистанцирования может служить расширение рамок беседы на нейтральные темы за счёт включения личной информации и постепенного перехода на простые формы речи.

Ощущение несоответствия

Ещё одним эмоционально-психологическим концептом является «ощущение неприемлемости, несоответствия» 違和感 ИВАКАН или инконгруэнтности, используемым при описании негативных взаимоотношений. При одинаковом фонетическом звучании существуют два способа написания этого слова с использованием разных начальных иероглифов и за счёт этого имеющих разные смысловые нюансы. 異和感 *отличный от гармонии, не такой как всегда* и 違和感 *ошибочный, другой* (чаще связанный с дискомфортом, вызываемым цветом, запахом, ощущениями, болью, беспокойством). В ряде словарей («Дайдзитэн», «Котоба-но сакухо дзитэн») единственно правильным считается 違和感, а в словаре «Симмэйкай» употребляемыми считаются оба варианта⁵. В словаре «Кокуто канва дзитэн» лексема 「異和」 трактуется как «другой, чужой, подозрительный, необычный, выходящий за рамки, а 異人 (идзин) «иностранец»⁶. Наличие таких нюансов подтверждается и приводимыми примерами:

いつもと違う彼女の言葉に異和感を感じ、浮気を疑った。 *Я чувствовал что-то странное в её словах, которые отличались от обычных, и подозревал, что она изменяет.*

違和感に耐え切れず、私は部屋を飛び出した。 *Я не выдержал дискомфорта и выбежал из комнаты.*

膝に違和感を感じる私は、登山に行くことを断念した。 *Я отказался от альпинизма, потому что чувствовал дискомфорт в коленях⁷.*

При описании чувства отчуждённости чаще употребляется слово ИВАКАН, графически отображаемое 違和感. Термин отражает не только чувства, но и физическое несовпадение с ожидаемым или противоположность позиций, воспринимаемую с оттенком сожаления в следующих случаях.

1) При психологической или физической несовместимости, например:

- この状況に違和感を感じる。 *В этой ситуации чувствую себя не в своей тарелке.*
- オンライン会議に参加したが、自分ひとりだけカジュアルな服装だったため、参加者に違和感を与えてしまったようだ。 *Я участвовал в онлайн встрече, но был единственным в повседневной одежде, что, похоже, поставило участников в неудобное положение.*

⁵ Справочный сайт [электронный ресурс] – URL: <https://dic.nicovideo.jp/a/違和感> (Дата доступа 07.04.2019)

⁶ Иероглифический словарь 国語漢和辞典、東京、集英社、1977. p. 857.

⁷ Справочный сайт [электронный ресурс] – URL: <https://chigai-hikaku.com/?p=30914> (Дата доступа 07.04.2019)

- かなり目に違和感がある。 *Довольно неприятное ощущение в глазах.*
- 2) При несоответствии ожидаемому или созданию негативной атмосферы:
 - 私はそのような社会に違和感を感じる。 *Я чувствую себя некомфортно в таком обществе.*
 - この翻訳は、少し違和感があるが大きくは違わない。 *Этот перевод кажется немного странным, но это не существенно.*
- 3) При отличии от общепринятого:
 - 感覚的にそれに違和感を感じるが、一体それが何なのかわからなかった。 *Я чувствовал в этом что-то странное, но не знал, что именно.*
 - それはいつもの方法とは違うため違和感を感じた。 *Это было странно, поскольку отличалось от обычного метода.*
- 4) При неестественности ситуации или события:
 - 宇宙船から降りた後、野口さんは「首を振ると違和感がある。」と話した。 *Выйдя из космического корабля, Ногутти сказал: «Когда качаешь головой, возникает странное ощущение»*
 - 何だか違和感がありませんか？ *Чувствуете ли вы, что-то не так?*

Термин отражает не только чувства, но и физическое несовпадение с ожидаемым или противоположность позиций, воспринимаемую с оттенком сожаления⁸.

Под влиянием необходимости понимать людей другой культуры, попадающих в японский социум, концепт «ивакан» (инконгурентность) становится объектом исследований японских учёных. Так, эксперт-исследователь коммуникативного общения Баба Михоко провела ряд экспериментов с целью выяснить степень подверженности этому эмоциональному настрою японцев при общении с иностранцами [22]. В ходе эксперимента 3 пары участников, состоящих из ранее незнакомых носителей языка и иностранцев, проживающих в Японии и хорошо владеющими японским языком, должны были вести разговор в течение 30 минут, после чего по отдельности ответить на вопросы в форме интервью о том, что и почему вызвало у них чувство инконгурентности. Из заданных 20 пунктов в 18-ти коммуниканты отметили, что ощутили «ивакан», в остальных – возникающие несоответствия не вызвали негативного восприятия и не повлияли на ход общения. Эксперимент показал, что в ряде случаев при наличии несоответствия в восприятии негативного чувства инконгурентности не возникало, но множественные недопонимания отрицательно влияли на процесс коммуникации. Негативное чувство возникало от способа ведения беседы (интонационных нарушений, искажения долготы звуков), содержания высказывания, внешнего вида собеседника, его поведения, отклонений от стилистической нормы.

В результате анализа причин возникновения ментального дискомфорта было выделено пять коммуникативных отклонений (дзурэ), приводящих к возникновению чувства инконгурентности (ивакан): 1) вступление в коммуникацию, интонационная составляющая; 2) различия в выделении главной темы разговора; 3) несоответствия в использовании и восприятии личных (自分、自身) и указательных (これ、それ) местоимений и словосочетаний; 4) разные сложившиеся стереотипы и реалии; 5) несоответствие между выражением мысли говорящего и его восприятием реакции собеседника.

К объективным причинам этого автор относит традиционное стремление японцев не ставить иностранца в неудобное положение из-за незнания им японских реалий, а также разное восприятие сторонами объектов беседы. В то же время были выявлены возможные пути преодоления возникающего чувства инконгурентности посредством преодоления допущенных при коммуникации ошибок. Было отмечено, что во время общения:

- говорящий не обращал внимание на то, что именно в его речи оставалось непонятым реципиентом;
- непонимание никак не выражалось вербально, реципиент не делал попыток сказать об этом или уточнить услышанное;

⁸ Справочный сайт [электронный ресурс] – URL: <https://dic.nicovideo.jp/a/違和感> (Дата доступа 13.03.2024)

- при отсутствии реакции говорящий не предпринимал никаких действий выяснить, что из сказанного воспринято собеседником из-за стремления не ставить последнего в затруднительное положение.

Вывод: Чувство дискомфорта, возникающего из-за сложностей коммуникации, можно уменьшить и даже свести на нет, если при непонимании мысли собеседника сразу дать ему об этом знать. Это можно сделать, не прерывая разговора, в форме повтора вопроса или пересказа фразы другими словами, чтобы убедиться в правильности смыслового восприятия. Говорящему же следует обращать внимание на то, почему он остался непонятым. Положительный эффект может быть достигнут за счёт акцентирования внимания собеседника на основных используемых выражениях и их смысловой направленности.

Результаты

При работе с материалом были выявлены и проанализированы основные эмоционально-психологические поля взаимодействия при интра-коммуникативном общении японцев и сделаны выводы о распространении этих полей в условиях меняющейся социально-экономической обстановки на интер-коммуникативную сферу.

Подводя итоги вышесказанному, приходим к выводу о том, что для осуществления результативной кросс-культурной коммуникации в многонациональных коллективах необходимо принимать во внимание эмоционально-психологическую составляющую, оказывающую влияние на создание атмосферы общения. Это подтверждает положение о том, что «знание языковых средств ещё не определяет владения способом формирования и формулирования мысли, принятом в иноязычном коллективе, и что этот способ должен являться специальным объектом обучения» [6, с. 31]. Для результативной коммуникации на японском языке помимо языковых навыков, речевых умений и знаний культурных традиций необходимо учитывать особенности эмоционально-психологических концептов, влияющих на позитивную интенцию к диалогу за счёт создания чувства общности, сведения к минимуму затрудняющего общение чувства инконгруэнтности, возможности регулировать уровень общения за счёт сокращения межличностной дистанции. Рассмотрение эмоционально-психологических концептов открывают новые возможности для их детального изучения и совершенствования в выработке соответствующих компетенций с тем, чтобы не допускать ошибок при коммуникации.

Обсуждение

Многие из эмоциональных составляющих, характерных для японского социума и влияющих на отношения внутри его, без предварительного ознакомления могут быть неправильно истолкованы и даже привести к дисконмуникации. Так, россиянам бывает непонятно, почему коллеги, приветливо общавшиеся с ними по рабочим вопросам, в свободное время (если нет каких-либо мероприятий, инициированных начальством, в том числе посещение питейных заведений) ограничиваются вежливым поклоном и стараются избежать общения. Такое поведение воспринимается негативно россиянами, привыкшими к постоянному проявлению заботы о госте, а японцы рассматривают его как уважение чужой «личной свободы». Не принято у японцев делиться с коллегами своими частными проблемами, а представителями нашей страны такая беседа расценивается как проявление искренности и добрых чувств. Попытки «открыть душу» у японцев связаны со стремлением преодоления дистанции с собеседником, а не обратиться за сочувствием в поисках решения своих проблем, как это часто бывает у россиян. Желание российских партнёров внести, на их взгляд, интересные дополнительные предложения к утверждённым планам расцениваются японцами негативно, поскольку нарушается субординация действий. При непосредственном общении повторение фразы собеседника перед своей репликой расценивается японцами как демонстрация уважения их действий, мыслей и эмоций, а совместное участие в каких-либо проектах или событиях способствует установлению более тесных отношений.

Результаты и выводы статьи целесообразно использовать в учебном процессе при разработке ситуативных упражнений и проведении ролевых игр на основе учебников и учебных пособий по устной коммуникации на японском языке.

© Раздорская Н.В., 2024

Список литературы

1. Азимов Э.Г. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам)/ Э. Г. Азимов, А. Н. Шукин. М.: Издательство ИКАР, 2009. 448с.
2. Алпатов В.М. Япония: язык и общество/ В.М. Алпатов. М.: Наука, 1988. 135с.
3. Богданова О.Е. Развитие кросс-культурной компетентности – инновационный ресурс современного образования [электронный ресурс] – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/razvitie-kross-kulturnoy-kompetentnostiinnovatsionnyuresurs-sovremennogo-obrazovaniya> (Дата обращения 22.02.2024)
4. Зимняя И.А. Коммуникативная компетентность речевая деятельность вербальное общение/ И.А. Зимняя, И.А. Мазеева, М.Д. Лаптева. М.: Аспект Пресс, 2020. 400 с.
5. Зимняя И.А. Ключевые компетентности как результативная целевая основа компетентностного подхода в образовании /И.А. Зимняя. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004 г. 40 с.
6. Зимняя И.А. Психологические аспекты обучения говорению на иностранном языке/ И.А. Зимняя. М., Просвещение, 1985. 152с.
7. Гуревич Т.М. Японский язык: стратегия и тактика делового общения /Т.М. Гуревич. Москва: ВКН, 2023. 272с.
8. Гуревич Т.М. Россия и Япония: культура сближает. Лингвокультурологическое учебное пособие по японскому языку/ Т.М. Гуревич, Н.Н. Изотова. М.: МГИМО - Университет, 2018. 260 с.
9. Изотова Н.Н. Коды японской культуры/ Н.Н. Изотова. Москва: МГИМО-Университет, 2021. 301 с.
10. Нечаева Л.Т. Научно-методические основы структуры и содержания учебников японского языка для русскоговорящих (высшая школа): Диссертация доктора пед. наук / Л.Т. Нечаева. Москва. 2000. 80с.
11. Раздорская Н.В. Япония в современном мире/ Н.В. Раздорская. М.: МГИМО-Университет, 2017. 359 с.
12. Раздорская Н.В. Экстралингвистические особенности делового общения с японцами // Филологические науки в МГИМО. №4. / Раздорская Н.В. М. 2015. С. 82–94.
13. Раздорский А.И. Национально-культурные особенности коммуникации в японском устном диалоге: Автореф. канд. филол.наук/ А.И. Раздорский. Москва. 1981. 19 с.
14. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии/ С.Л. Рубинштейн. СПб.: Изд. дом «Питер», 2007. 713с.
15. Семенова Е.В. Формирование кросскультурной компетенции: сущность, проблемы, опыт/ Е.В. Семенова, В.И. Семенов, М.Л. Ростова // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4. [электронный ресурс]. – URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=14176> (дата обращения: 22.02.2024).
16. Таити Сакаия. Что такое Япония?/ Сакаия Таити. М.: Партнер Ко.ЛТД, 1992. 334 с.
17. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация / С.Г. Тер-Минасова. М.: Слово. 2000. 264 с.
18. Тэдзука Хироаки. Советы менеджера: Как эффективно вести переговоры с японскими партнерами // Ведомости № 4219. [электронный ресурс] – URL: <https://www.vedomosti.ru/archive/2016/12/07>. (Дата обращения 26.06.2018)
19. Doi, Mami., et al. Talking business in Japanese. The Japan Times, 1991. 121p.
20. Higurashi, Yoshiko. Advanced Japanese: social and economic issues in Japan and the U.S. Tokyo: Harcourt Brace Jovanovich Japan, 1990. 237p.
21. Ito, Youichi What causes the similarities and differences among the social sciences in different cultures? Focusing on Japan and the West Asian Journal of Communication. № 2. 2000-01. P. 93–123.
22. 馬場 美穂子。コミュニケーションにおける違和感とその背景 – 「前提」の違いから派生した「ずれ」の事例から。待遇コミュニケーション研究 第17号 2020。P. 68-84. Баба Михоко. Инконгруэнтность в общении и причины её возникновения (на примерах несоответствий, возникающих из-за различий в изначальных подходах)// Исследования поведенческой коммуникации. №17. 2020. С.68–84. [электронный ресурс] – URL: https://www.jstage.jst.go.jp/article/tcg/17/0/17_68/_pdf/-char/ja (Дата обращения 15.03.23).
23. 森田六郎. 日本人の心がわかる日本語. 東京、アスク出版社, 2011. 191 p. Морита Рокуро. Японский язык для понимания души японца. Токио: АО Асуку сьуппанся, 2011. 191 с.
24. 堀川直義. 話し方と聞き方の構. 東京、至文堂、1977. 530 p. Хоригава Наоёси. Структура говорения и слушания. Токио: Сибундо, 1977. 530 с.
25. 川吉田次郎 『パーテイ学』「パーテイ学 人の創造性を開発する法 社会思想社 (社会思想社・現代教養文庫 1964年) 317p. Кавакита Дзиро Наука общаться. Закон развития человеческого творчества. Токио. Сякай сисо:ся, Гэндай кё:ё: бунко. 1964. 317с.
26. 椎名 規夫 「人を動かす力」 東京、明日香出版社、2011. 223 p. Сиина Норико. Сила, приводящая человека в движение. Токио: Асука сьуппанся, 2011. 223 с.
27. 沖本 り子 「相手が気持ちよく動いてくれる、共感を得やすい話し方」。Окимото Рурико. Манера разговора, которая позволит собеседнику чувствовать себя комфортно и легко создаёт чувство взаимопонимания. [Электронный ресурс] – URL: https://www.lifehacker.jp/article/empathy_communication/ (Дата обращения 11.03.2024).
28. 藤田 尚弓 敬語の距離感を縮める「砕けた敬語」とは？ Фудзита Наоми. Что такое «изменённая вежливость», сокращающая чувство дистанции, вызываемое вежливыми формами речи? [Электронный ресурс] – URL: <https://allabout.co.jp/gm/gc/375107/> (Дата обращения 14.08.2020).

29. Shadowing: Let's speak Japanese! / シャドーイング: 日本語を話そう! (就職、アルバイト、進学面接編) / 齊藤仁志、深澤道子、酒井理恵子、中村雅子。東京、くろしお出版、2023、176 p。Метод повтора. Давайте говорить по-японски! (для собеседований при устройстве на работу, подработку, для продолжения учебы) / Сайто Хитоси, Фукадзава Митико, Сакаи Риэко и др. Токио: Куроиси, 2023. 176 p.

References

1. Azimov, E.G., Shchukin A.N. *Novyi slovar' metodicheskikh terminov i poniatii (teoriia i praktika obucheniia iazykam* [New dictionary of methodological terms and concepts (theory and practice of language teaching)] / E. G. Azimov, A. N. Shchukin. Moscow: Izdatel'stvo IKAR, 2009. 448p.
2. Alpatov, V.M. *Iaponiia: iazyk i obshchestvo* [Japan: language and society] / V.M. Alpatov. Moscow: Nauka, 1988. 135p.
3. Bogdanova, O.E. *Razvitie kross-kul'turnoi kompetentnosti – innovatsionnyi resurs sovremennogo obrazovaniia* [The development of cross-cultural competence is an innovative resource of modern education], <https://cyberleninka.ru/article/v/razvitie-kross-kulturnoy-kompetentnosti-innovatsionny-resurs-sovremennogo-obrazovaniya> (Accessed 22 February 2024).
4. Zimniaia, I.A., et al. *Kommunikativnaia kompetentnost' rechevaia deiatel'nost' verbal'noe obshchenie* [Communicative competence speech activity verbal communication] / Moscow: Aspekt Press, 2020. 400p.
5. Zimniaia, I.A. *Kliuchevye kompetentnosti kak rezul'tativnaia tselevaia osnova kompetentnostnogo podkhoda v obrazovanii* [Key competencies as an effective target basis of the competency-based approach in education] / I.A. Zimniaia. Moscow: Issledovatel'skii tsentr problem kachestva podgotovki spetsialistov, 2004. 40p.
6. Zimniaia, I.A. *Psikhologicheskie aspekty obucheniia govoreniu na inostrannom iazyke* / I.A. Zimniaia. [Psychological aspects of learning to speak a foreign language]. Moscow: Prosveshchenie, 1985. 152p.
7. Gurevich, T.M. *Iaponskii iazyk: strategii i taktika delovogo obshcheniia* / T.M. Gurevich. [Japanese language: strategy and tactics of business communication] Moscow: VKN, 2023. 272p.
8. Gurevich, T.M., Izotova, N.N. *Rossiia i Iaponiia: kul'tura sblizhaet. Lingvokul'turologicheskoe uchebnoe posobie po iaponskomu iazyku* [Russia and Japan: culture brings closer together] / T.M. Gurevich, N.N. Izotova. Moscow: MGIMO - Universitet, 2018. 260 p.
9. Izotova, N.N. *Kody iaponskoi kul'tury* / N.N. Izotova. [Japanese culture codes]. Moscow: MGIMO-Universitet, 2021. 301p.
10. Nechaeva, L.T. *Nauchno-metodicheskie osnovy struktury i soderzhaniia uchebnikov iaponskogo iazyka dlia russkogovoriaschikh (vysshaia shkola): Dis. dok.ped.nauk* [Scientific and methodological foundations of the structure and content of Japanese language textbooks for Russian speakers (higher school)]. Doc.ped.nauk. Diss. Moscow, 2000. 80 p.
11. Razdorskaia, N.V. *Iaponiia v sovremennom mire / N.V. Razdorskaia. [Japan in the modern world]. Moscow, MGIMO-Universitet, 2017. 359 p.*
12. Razdorskaia, N.V. *Ekstralingvisticheskie osobennosti delovogo obshcheniia s iapontsami // Filologicheskie nauki v MGIMO. №4. / Razdorskaia N.V. Moscow, 2015. P. 82–94.*
13. Razdorskii, A.I. *Natsional'no-kul'turnye osobennosti kommunikatsii v iaponskom ustnom dialoge: Dis. kand.filol.nauk.* [National and cultural features of communication in Japanese oral dialogue]. Kand.filol.nauk. Avtoref.diss. A.I. Razdorskii. Moscow, 1981. 19 p.
14. Rubinshtein, S.L. *Osnovy obshchei psikhologii* / S.L. Rubinshtein. [Fundamentals of general psychology]. SPb.: Izd. dom «Piter», 2007. 713p.
15. Semenova, E.V. *Formirovanie krosskul'turnoi kompetentsii: sushchnost', problemy, opyt* [Formation of cross-cultural competence: essence, problems, experience] / E.V. Semenova, V.I. Semenov, M.L. Rostova // *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniia*, № 4. 2014, <https://science-education.ru/ru/article/view?id=14176> (Accessed 22 February 2024).
16. Taiti, Sakaiia *Chto takoe Iaponiia?/ Sakaiia Taiti. [What is Japan]. Moscow: Partner Ko.LTD, 1992. 334p.*
17. Ter-Minasova, S.G. *Iazyk i mezhkul'turnaia kommunikatsiia* [Language and intercultural communication] / S.G. Ter-Minasova. Moscow: Slovo. 2000. 264p.
18. Tedzuka Khironaki. *Sovety menedzhera: Kak effektivno vesti peregovory s iaponskimi partnerami* [Manager tips: How to effectively negotiate with Japanese partners] // *Vedomosti* № 4219, <https://www.vedomosti.ru/archive/2016/12/07>. (Accessed 26 June 2018).
19. Doi, Mami., et al. *Talking business in Japanese. The Japan Times, 1991. 121p.*
20. Higurashi, Yoshiko. *Advanced Japanese: social and economic issues in Japan and the U.S. Tokyo: Harcourt Brace Jovanovich Japan, 1990. 237p.*
21. Ito, Youichi *What causes the similarities and differences among the social sciences in different cultures? Focusing on Japan and the West // Asian Journal of Communication. № 2. 2000–01. P. 93–123.*
22. 馬場 美穂子。コミュニケーションにおける違和感とその背景 – 「前提」の違いから派生した「ずれ」の事例から / What is Behind a Sense of Incongruity in Communication: A Study of “Perception Gaps” Caused by Differences in “Premises”. *待遇コミュニケーション研究* 第17号 2020. P. 68-84, https://www.jstage.jst.go.jp/article/tcg/17/0/17_68/_pdf/-char/ja (Accessed 15.03.23).
23. 森田六郎。日本人の心がわかる日本語 / Japanese Words to understand the Japanese mind. 東京、アスク出版社, 2011.191p.
24. 堀川直義。話し方と聞き方の構。東京、至文堂、1977. 530 p。
25. 川吉田次郎 『パーティー学』 パーティー学 人の創造性を開発する法 社会思想社 (社会思想社・現代教養文庫 1964年) 317p.
26. 椎名 規夫 「人を動かす力」 東京、明日香出版社、2011. 223 p。
27. 沖本 りり子 「相手が気持ちよく動いてくれる、共感を得やすい話し方」。 URL: https://www.lifehacker.jp/article/empathy_communication/ (Accessed 11 March 2024).
28. 藤田 尚弓 敬語の距離感を縮める「砕けた敬語」とは? URL: <https://allabout.co.jp/gm/gc/375107/> (Accessed 14 August 2020).

-
29. Shadowing: Let's speak Japanese! / シャドーイング: 日本語を話そう! (就職、アルバイト、進学面接編) / 齊藤仁志、深澤道子、酒井理恵子、中村雅子。東京、くろしお出版、2023、176 p.

Сведения об авторе:

Раздорская Наталья Васильевна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры японского, корейского, индонезийского и монгольского языков МГИМО (Россия, Москва). Сфера научных и профессиональных интересов: методика обучения японскому языку, лингвострановедение, общественно-политический перевод, лингвокультурология. E-mail: nrazdorskaya@mail.ru; ORCID: 0009-0001-7463-575X.

About the author:

Natalya V. Razdorskaya, Candidate of Pedagogical Sciences, is Associate Professor of the Department of Japanese, Korean, Indonesian and Mongolian languages at MGIMO (Russia, Moscow). Sphere of scientific and professional interests: methods of teaching the Japanese language, linguistic and cultural studies, socio-political translation, linguistic and cultural studies. E-mail: nrazdorskaya@mail.ru; ORCID: 0009-0001-7463-575X.

* * *