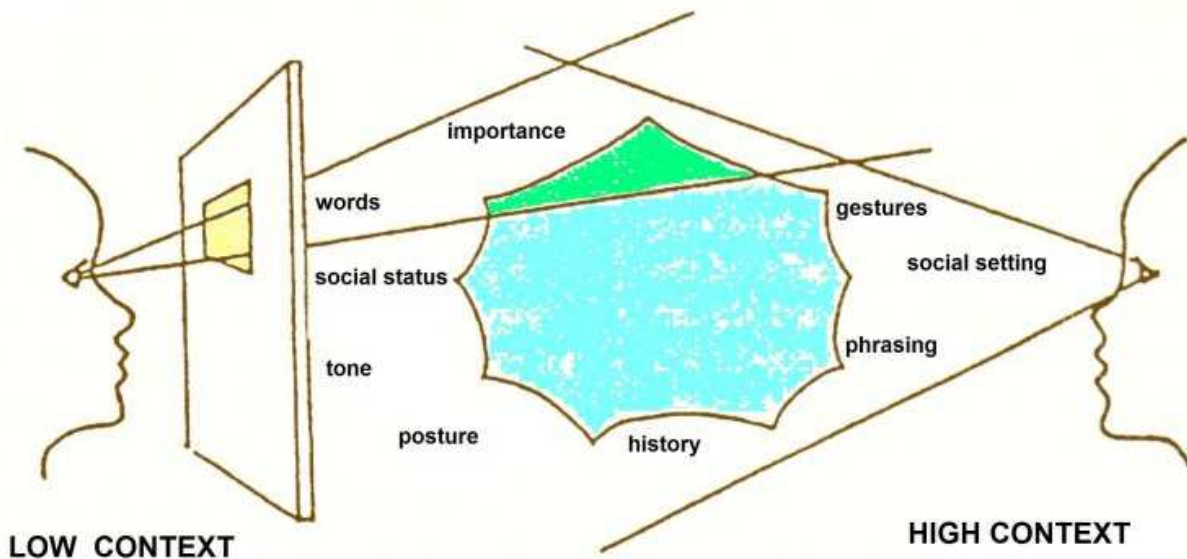


## Kontekst kulturowy

Pojęcie wprowadzone przez Edwarda T. Halla w 1976 roku w książce „Poza kulturą”.

.....określa ilość wiedzy i odniesień kulturowych wspólnych dla nadawcy i odbiorcy komunikatu, które są niezbędne do skutecznego porozumienia się. Wyróżniamy kontekst **wysoki i niski**. Osoby porozumiewające się w kontekście wysokim nie muszą komunikować bezpośrednio i dosłownie tego, co mają do powiedzenia zakładając, że część komunikatu powinna być rozumiana sama przez się. Osoby reprezentujące kontekst niski opierają swoje komunikaty na słowach. Zakładają, że odbiorca niekoniecznie musi wiedzieć co mają na myśli i często zdarza im się tracić czas na przedstawianie zagadnień lub okoliczności znanych odbiorcy.

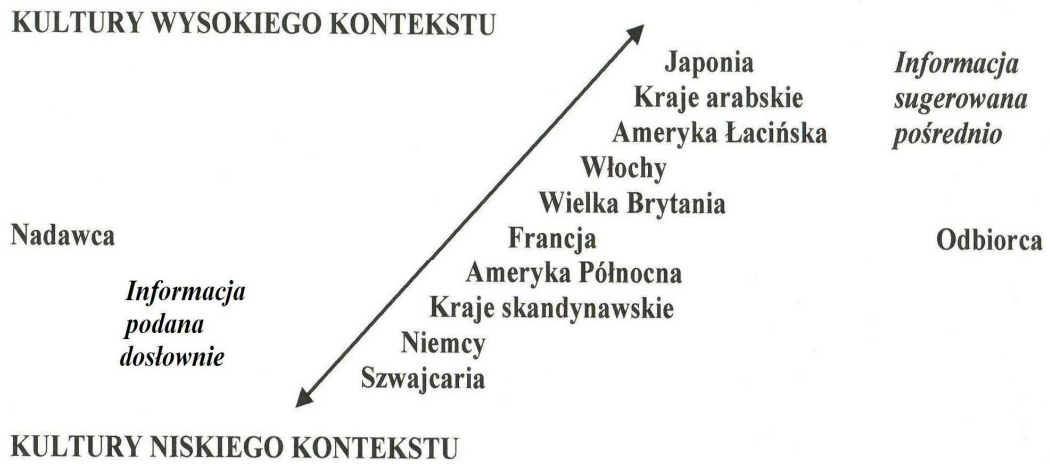
Każdy człowiek posiada specyficzny, preferowany kontekst kulturowy, choć oczywiście może zmieniać jego poziom w zależności od tego z kim i w jakich okolicznościach się porozumiewa. Źródłem poziomu kontekstu jest wychowanie w konkretnej kulturze i rodzinie. W rezultacie większość osób przyjmuje bez jakiejkolwiek refleksji swój własny kontekst jako coś oczywistego i zakłada podświadomie, że inni mają taki sam i tylko w niewielkim stopniu go modyfikuje. Przyczyną wielu nieporozumień są więc różnice w poziomie kontekstu: urzędnika irytują “zbyt oczywiste” pytania klientów, natomiast - zbyt lakoniczne odpowiedzi urzędników. Im wyższy poziom kontekstu kulturowego, tym trudniej zaadaptować się w danej kulturze osobom spoza niej. Poznanie poziomu własnego kontekstu może pomóc zrozumieć komunikaty innych osób.



ASPEKT KULTUROWY	KONTEKST WYSOKI (szeroki) (high context)	KONTEKST NISKI (wąski) (low context)
Czas	polichroniczny (synchroniczny)	monochroniczny (diachroniczny)
Przestrzeń	dzielona z innymi	prywatna
Styl komunikowania	pośredni “dawanie do zrozumienia”	bezpośredni, informowanie wprost
Kontrola społeczna	poczucie wstydu, lęk przed utratą twarzy	poczucie winy
Nagradzanie	grupowe	indywidualne
Emocje	wpływają na życie zawodowe	oddzielanie emocji od sfery zawodowej
Przepływ informacji	nieformalne systemy przepływu informacji,	systemy otwarte
Ustalania reguł życia społecznego	rytuały, obyczaje, tradycje	zasady pisane, kodeksy
Stosunek do konfliktów	unikanie za wszelką cenę	dążenie do konfrontacji
Stosunek do osiągnięć	harmonia, współdziałanie	rezultaty miarą sukcesu
Status społeczny	pozycja w grupie	kwalifikacje
Styl sprawowania władzy	autorytarny	demokratyczny

## KONTEKST KULTUROWY - OPISY ZACHOWAŃ

KONTEKST WYSOKI	KONTEKST NISKI
<b>Przestrzeń</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Przestrzeń postrzegana jest jako dobro wspólne. Ludzi przebywają blisko siebie, dzielą się przestrzenią.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Przestrzeń jest dzielona na części i jest własnością prywatną. Prywatność jest ważna, a ludzie nie lubią być zbyt blisko siebie.</li> </ul>
<b>Czas</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Czasu nie da się łatwo zaprogramować: potrzeby ludzkie mogą przeszkadzać w trzymaniu się harmonogramu. Ważne jest, aby sprawy posuwały się naprzód.</li> <li>Zmiany następują powoli. Wszystko ma swe źródło w przeszłości, jest stabilne i nie zmienia się zbyt łatwo.</li> <li>Czas jest procesem; należy do innych i stanowi element natury.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Planowanie jest po to, aby zadania wykonać w odpowiednim czasie, po kolei jedno za drugim. Efektywność jest ważna.</li> <li>Zmiany są szybkie. Można je wprowadzić i widzieć jakie przynoszą rezultaty.</li> <li>Czas jest towarem, który można oszczędzać lub marnować. Jest własnością prywatną.</li> </ul>
<b>Uczenie się.</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Wiedza związana jest z konkretną sytuacją; wszystko jest powiązane ze sobą. Używa się różnych źródeł informacji, myślenie jest dedukcyjne, od spraw ogólnych do szczegółów.</li> <li>Uczenie się jest wynikiem kolejno: obserwacji innych osób, naśladownictwa, a następnie zdobywania własnych doświadczeń.</li> <li>Uważa się, że grupa jest lepszym środowiskiem do uczenia się i rozwiązywania problemów.</li> <li>Ceni się dokładność. Ważna jest jakość uczenia się.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rzeczywistość jest poszatkowana i podzielona. Jedno, dobre źródło informacji wystarczy aby coś poznać. Myślenie jest indukcyjne od szczegółów do spraw ogólnych.</li> <li>Proces uczenia dokonuje się przez wykonywanie jasnych poleceń i wyjaśnień innych osób</li> <li>Uczenie się jest sprawą prywatną. Stosuje się indywidualne podejmowanie decyzji.</li> <li>Ważna jest szybkość i efektywność uczenia się.</li> </ul>
<b>Asocjacje</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Relacje międzyludzkie opierają się na wzajemnym zaufaniu; buduje się je powoli, ale są trwałe. Oddziela się ludzi należących do własnej grupy od tych spoza grupy.</li> <li>Ludzie identyfikują się z grupą (rodziną, kulturą, narodem, zakładem pracy, grupą etniczną)</li> <li>Sposób załatwiania spraw, zależy od relacji międzyludzkich i dynamiki grup społecznych</li> <li>Struktura społeczna i władza jest scentralizowana, oparta na autorytecie szefa, który pracuje dla dobra grupy.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Relacje międzyludzkie budowane są szybko i kończą się szybko. Wiele osób może należeć do kręgu prywatnych znajomych, granice kręgu nie są wyraźne.</li> <li>Ludzie są indywidualistami, ich samoświadomość oparta jest na osobistych osiągnięciach.</li> <li>Sprawy są załatwiane poprzez przestrzeganie ustalonych procedur i przywiązywanie wagi do chęci osiągnięcia celu.</li> <li>Struktura społeczna jest zdecentralizowana; odpowiedzialność przekazywana jest na niższe szczeble organizacji</li> </ul>
<b>Kontakty międzyludzkie</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Częste posługiwanie się językiem ciała: gestami i mimiką twarzy.</li> <li>Informacja werbalna znaczy mniej niż niewerbalna (kontekst sytuacyjny, wzajemne relacje itd.)</li> <li>Przekaz słowny jest niebezpośredni, omawiana sprawa jest naświetlana z różnych stron, często komunikowana drogą okrężną.</li> <li>Komunikacja jest sztuką.</li> <li>Konflikt jest personalizowany. Odbiera się niewerbalne sygnały konfliktu. Konflikt musi być albo rozwiązany przed kontynuowaniem pracy, albo należy go unikać, bo odbierany jest jako osobiste zagrożenie.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Oszczędne posługiwanie się mimiką i gestami. Słowa są nośnikami informacji</li> <li>Informacja znajduje się głównie w warstwie słownej. To, co nie zostało powiedziane nie jest istotne.</li> <li>Wiadomość słowna jest bezpośrednia, podawana wprost, bez ogródek.</li> <li>Komunikacja jest środkiem do wymiany myśli, informacji, opinii</li> <li>Konflikt nie jest sprawą osobistą. Stosunkowo łatwo można wycofać się z konfliktu i podjąć rozpoczęte wcześniej zadania. Racjonalne rozwiązanie problemu jest ważniejsze niż osobiste emocje. Można otwarcie wyrażać niezadowolenie z czyjegoś postępowania.</li> </ul>



(Wg. Rosch and Segles 1987)