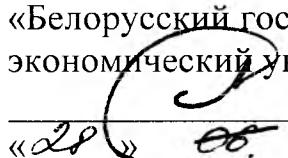


Учреждение образования
«Белорусский государственный экономический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Ректор учреждения образования
«Белорусский государственный
экономический университет»

 А.В.Егоров
«28» 06. 2024 г.
Регистрационный № УД 6254-24/уч.

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Учебная программа учреждения образования
по учебной дисциплине для специальности:
7-06-0412-04 Маркетинг

Учебная программа составлена на основе образовательного стандарта углубленного высшего образования ОСВО 7-06-0412-04-2023 «Маркетинг» и учебного плана по специальности 7-06-0412-04 Маркетинг (профилизация Событийный маркетинг (на английском языке)).

СОСТАВИТЕЛЬ:

О.Г. Рудковская, заведующий кафедрой делового английского языка учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук.

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Т.В. Солодовникова, ведущий научный сотрудник кафедры международной журналистики Белорусского государственного университета, кандидат филологических наук, доцент;

Е.А. Малашенко, заведующий кафедрой английского и восточных языков учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат педагогических наук, доцент.

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой межкультурной экономической коммуникации учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол №11 от 22.05.2024 г.);

Методической комиссией по специальностям 1-23 01 02 «Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций (по направлениям)», 6-05-0231-03 «Лингвистическое обеспечение межкультурной коммуникации (с указанием языков)», 7-06-0412-04 «Маркетинг» (профилизация «Событийный маркетинг (на английском языке)» (протокол №5 от 29.05.2024);

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет» (протокол № 8 от 27.06.2024)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебная программа дисциплины «Международная коммуникация» (International Communication) на английском языке направлена на формирование аналитического, критического мышления и творческого подхода к осмыслению процесса делового общения в международном сотрудничестве, выработки умений и навыков использования инструментов устной и письменной коммуникации в соответствии с общепринятыми в международном бизнес-сообществе правилами и моделями.

Целью учебной дисциплины «Международная коммуникация» является изложение теоретических и практических основ устной и письменной международной коммуникации маркетинговой направленности с коммуникантами из различных культур в определенных речевых ситуациях и с учетом англоязычной бизнес-среды.

К основным **задачам** учебной дисциплины относятся:

- формирование аналитического, критического мышления и творческого подхода к осуществлению процесса межкультурного делового общения;
- выработка навыков применения инструментов межкультурной экономической коммуникации;
- формирование, развитие и совершенствование профессиональной языковой и культурной компетентности, позволяющей эффективно применять инструменты устной и письменной коммуникации в международной бизнес-среде.

В результате изучения учебной дисциплины «Международная коммуникация» формируется следующая специализированная компетенция:

СК-10 – внедрять базовые методологии международной коммуникации в бизнес-среде.

В результате изучения учебной дисциплины «Международная коммуникация» студент должен:

знать: теоретические основы устной и письменной международной коммуникации маркетинговой направленности с коммуникантами из различных культур в определенных речевых ситуациях в англоязычной бизнес-среде;

уметь: применять навыки эффективной международной коммуникации маркетинговой направленности с международными коммуникантами;

владеть: инструментами установления, развития и восстановления / завершения устной и письменной коммуникации с международными коммуникантами в бизнес-среде.

В рамках образовательного процесса по учебной дисциплине «Международная коммуникация» студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развивать свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в

экономической, производственной, социально-культурной и общественной жизни страны.

Учебная дисциплина «Международная коммуникация» относится к модулю 2 «Практический маркетинг» компонента учреждения образования.

Учебная дисциплина «Международная коммуникация» сочетает в себе, углубляет и закрепляет знания и навыки, полученные в процессе изучения магистрантами таких учебных дисциплин, как «Маркетинг взаимоотношений», «Стратегический маркетинг» и «Бизнес-протокол и коммуникация: кейсы и анализ».

Форма получения высшего образования: дневная.

В соответствии с учебным планом университета на изучение учебной дисциплины отводится:

общее количество часов – 108 часов, аудиторных – 48 часов, из них: лекции – 30 часа, семинарские занятия – 18 часов.

Распределение аудиторного времени:

2 семестр – лекции – 30 часа, семинарские занятия – 18 часов.

Самостоятельная работа студентов – 60 часа.

Трудоемкость – 3 з. е.

Форма промежуточной аттестации по учебной дисциплине – экзамен.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Раздел I Сферы международного сотрудничества. Особенности и риски коммуникации между представителями различных культур

Тема 1. Сферы международного сотрудничества. Особенности и риски коммуникации между представителями различных культур

Три уровня официальности в международной коммуникации. Понятие международных отношений, сотрудничества и кооперации. Классификации форм международного сотрудничества. Регулирование международных отношений.

Трудности и типичные ошибки в общении различных культур. Распространенные стереотипы и сбалансированный подход к толерантности в коммуникации и потребностями бизнеса в международных отношениях. Теория (каузальной) атрибуции, теория имплицитной личности и распространенные виды искажений в восприятии и недопонимании в коммуникации.

Тема 2. Политическая и культурная сфера международного сотрудничества

Принципы, формы и примеры политического и культурного международного сотрудничества. Особенности дипломатического протокола в политическом и культурном сотрудничестве. Роль письменной коммуникации и документального оформления сотрудничества в данных сферах.

Тема 3. Коммерческая сфера международного сотрудничества

Принципы, формы и примеры международной внешнеэкономической деятельности (МВЭД): торговля, индустриальное сотрудничество, технологическое сотрудничество, сотрудничество в валютно-финансовой и кредитной сфере. Различные подходы к договорным обязательствам в разных культурах. Оформление коммерческого международного сотрудничества.

Тема 4. Направления и международный характер коммуникации в научно-технической разработке

Принципы, формы и примеры международного сотрудничества в сфере RTD. Международные совместные проекты и сети в RTD. Сетевые коммуникационные проблемы. Эффективное взаимодействие с заинтересованными сторонами на международном уровне. Навыки общения / коммуникации в международных научно-исследовательских проектах.

Раздел II Устная коммуникация в международном сотрудничестве

Тема 5. Формы и основные принципы устной коммуникации в международном сотрудничестве

Культурный менеджмент в международном сотрудничестве. Различные культурные подходы к вопросам тайм-менеджмента, к проблеме иерархии. Различные подходы к вопросу формирования команды для участия в международной встрече, коллективная и индивидуальная ответственность в бизнесе. Сочетание аспектов окружения, культурных, ситуационных, психологических, реляционных и личных аспектов, влияющих на коммуникацию в международном сотрудничестве.

Тема 6. Слои культуры и их роль в коммуникации в международном сотрудничестве

Слои культуры: национальный, региональный, профессиональный / образовательный, гендерный, классовый, религиозный, поколенческий, этнический, корпоративный, личный. Коммуникационные крайности в культурах: культуры, ориентированные на факты – культуры, ориентированные на отношения – культуры, ориентированные на доверие. Высоко-контекстные и низко-контекстные культуры. Последовательные и синхронные культуры. Культуры, похожие на кокос и культуры, похожие на персик. Коллективистские и индивидуалистичные культуры. Линейные активные - мульти-активные - реактивные культуры. Аффективные и нейтральные культуры. Национальные коммуникативные модели: Италия, Финляндия, Германия, Австрия, Великобритания, США. Шаблоны прослушивания: Германия, США, Словения, Хорватия, Сербия. Риски искажений восприятия в международном общении: стереотипирование, «эффект ореола», избирательное восприятие и проекция.

Тема 7. Роль невербальной коммуникации в коммуникации в международном сотрудничестве

«Кластерный» подход к интерпретации невербалики. Семь элементов невербальной коммуникации. Понимание паралингвистических (голосовых знаков) и невербальных знаков: проксемика, кинесика, окулесика, гаптика, хронемика, сенсорика, системология (артефакты), в интернациональном взаимодействии. Культурная интерпретация невербальных знаков и типичные ошибки интерпретации поведения представителей различных культур.

Тема 8. Влияние глобализации на коммуникацию в международном сотрудничестве

Выбор стандартов желаемых моделей личностного общения в международном окружении для более четкого понимания. Модели международной коммуникации. Выстраивание отношений с потенциальными международными партнерами. Семь полезных тактик для успешного сотрудничества с международными партнерами. Роль английского языка в мировой коммуникации.

Тема 9. Типы международных переговоров

Стили переговоров в линейно-активных, мульти-активных и реактивных культурах. Типы международных переговоров:

- а Сотрудничество, конкуренция, компромисс, приспособление и избегание (по технологии проведения);
- б Коммерческие и партнерские (по поставленной цели партнерства);
- с “Лицом к лицу”, дистанционные (через технологии телеконференции или по телефону) (по типу связи);
- д Двусторонние или многосторонние (по количеству вовлеченных сторон);
- е Ролевые игры, “психодрама”, “мозговой штурм”, беседа (по характеру коммуникации);
- ф Разумный и конструктивный или неразумный и разрушительный (в зависимости от характера коммуникативного потока и достигнутого результата);
- ж Жесткие, мягкие, принципиальные (по доминирующей модели переговоров);
- и Как одно мероприятие или цепочка мероприятий (продолжительность событий).

Тема 10. Деловая встреча, презентация и публичные выступления в международном окружении

Общение в небольших международных командах. Представления сторон при встрече, предоставление обратной связи и реагирование на нее, принятие решений в небольших международных коллективах. Культурно нейтральные словесные и паралингвистические модели в публичных выступлениях. Интерпретация сообщений выступающего с межкультурной точки зрения: идиосинкразическая и традиционная интерпретация. Риски преувеличения, перефразирования, чрезмерного истолкования посланий ораторов в международном общении.

Тема 11. Успешные коммуникативные модели в коммуникации в международном сотрудничестве

Избегание: раздражителей, встречных предложений, спирали защиты / атаки, маркировки поведения. Практическое применение тактик: вопросы, активные методы слушания, эмоциональное раскрытие и формулирование единственной причины вместо многих. Пять основных коммуникативных направлений: учиться, думать, “выкладывать все карты на стол”, двигаться “медленно, чтобы успеть” и ассертивное невербальное поведение. Управление разнообразием и креативностью в коллективе с международным составом участников: получение максимальной отдачи от международного состава. Универсальный практический KISS-подход для эффективной коммуникации.

Раздел III Письменная коммуникация в международном сотрудничестве

Тема 12. Деловая переписка в международном общении

Правовой статус, три основных принципа, освещение 15 стандартных бизнес-ситуаций, общие идеи о структуре письма, полный сблокированный стиль оформления американского письма.

Специфический подход к датированию (британский и американский), роль аббревиатур и латинских заимствований.

Тема 13. Деловое общение в сетях

Договорные документы о международном сотрудничестве / кооперации. Взаимодействие с заинтересованными сторонами. Навыки общения / коммуникации в международных научно-исследовательских проектах. Типичные пробелы в сетевой коммуникации (networking).

Тема 14. Документы самопрезентации в международном общении

Резюме, анкета, профайл. Формат CV Euro-Pass для академических и научных целей в международном общении. Самооценка в документах типа CV как этико-культурный вопрос в международном общении.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«БИЗНЕС-ПРОТОКОЛ И КОМУНИКАЦИЯ: КЕЙСЫ И АНАЛИЗ»

Дневная форма получения высшего образования

Номер раздела, темы	Название раздела, темы	Количество аудиторных часов							Литература	Форма контроля знаний
		Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Лабораторные занятия	Количество часов УСР				
						Л	Пз/С	Лаб		
Тема 1	Сферы международного сотрудничества. Особенности и риски коммуникации между представителями различных культур	2							[2],[7]	Экспресс-опрос
	Сферы международного сотрудничества. Особенности и риски коммуникации между представителями различных культур			2					[2],[7]	Ситуационный анализ
Тема 2	Политическая и культурная сфера международного сотрудничества	2							[1],[2],[5]	Экспресс-опрос
	Политическая и культурная сфера международного сотрудничества			2					[1],[2],[5]	Экспресс-опрос
Тема 3	Коммерческая сфера международного сотрудничества	2							[3],[5],[9]	Экспресс-опрос

Тема 4	Направления и международный характер коммуникации в научно-технической разработке	2							[1],[2],[5]	Экспресс-опрос
	Направления и международный характер коммуникации в научно-технической разработке			2					[1],[2],[5]	Учебные задания
Тема 5	Формы и основные принципы устной коммуникации в международном сотрудничестве	2							[1],[2],[8]	Экспресс-опрос
	Формы и основные принципы устной коммуникации в международном сотрудничестве			2					[1],[2],[8]	Составление памятки по предложенной тематике
Тема 6	Слои культуры и их роль в коммуникации в международном сотрудничестве	2							[1],[4],[6]	Экспресс-опрос
	Слои культуры и их роль в коммуникации в международном сотрудничестве			2					[1],[4],[6]	Ситуационный анализ
Тема 7	Роль невербальной коммуникации в коммуникации в международном сотрудничестве	2							[1],[4],[6]	Экспресс-опрос
	Роль невербальной коммуникации в коммуникации в международном сотрудничестве			2					[1],[4],[6]	Ситуационный анализ
Тема 8	Влияние глобализации на коммуникацию в международном сотрудничестве	2							[5],[6],[10]	Экспресс-опрос
	Влияние глобализации на коммуникацию в международном сотрудничестве	2							[5],[6],[10]	Экспресс-опрос

	Влияние глобализации на коммуникацию в международном сотрудничестве			2					[5],[6],[10]	Ситуационный анализ
Тема 9	Типы международных переговоров	2							[1],[9],[10]	Экспресс-опрос
	Типы международных переговоров			2					[1],[9],[10]	Ситуационный анализ
Тема 10	Деловая встреча, презентация и публичные выступления в международном окружении	2							[5],[6],[10]	Ситуационный анализ
Тема 11	Успешные коммуникативные модели в коммуникации в международном сотрудничестве	2							[1],[9],[11]	Экспресс-опрос
Тема 12	Деловая переписка в международном общении	2							[1],[9],[10]	Экспресс-опрос
Тема 13	Деловое общение в сетях	2							[5],[6],[10]	Ситуационный анализ
	Деловое общение в сетях			2					[1],[9],[13]	Экспресс-опрос
Тема 14	Документы самопрезентации в международном общении	2							[5],[6],[10]	Ситуационный анализ
	Итого 2 семестр	30		18						Экзамен
	Всего часов	30		18						

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Литература***Основная:***

- 1 Эдвардс, Н.М. Communicative Behaviors Interpretation = Интерпретация коммуникативного поведения : учеб.-метод. пособие на англ. яз. / Н.М. Эдвардс. – Минск: БГЭУ, 2019. – 150 с.
- 2 Эдвардс, Н.М. Strategies for Communicative Behaviors = Стратегии коммуникативного поведения : учеб.-метод. пособие на англ. яз. / Н.М. Эдвардс. - Минск : БГЭУ, 2018. – 96 с.
- 3 Dignen Bob. Communicating Across Cultures, Cambridge University Press. 2011. – 96 p.
- 4 Powell, M. International Negotiations Student's Book with Audio CDs (2) / M.Powell. – Cambridge University Press, 2012. – 112 p.

Дополнительная:

- 5 Кудрявец, Ю. Н. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб.-метод. пособие / Ю. Н. Кудрявец. – Минск : БГУ, 2015. – 203 с.
- 6 Левицкий Р., Сондерс Д., Барри Б., Минтон Д. Самое главное о переговорах. М.: ФОРУМ, 2010. – 320с.
- 7 Baade K., Holloway Ch., Scrivener J. & Tutner R. Business Result. Advanced Student's Book. Oxford University Press. – 2016. – 167 p.
- 8 Gates Michael. Cross Cultural Management. SI-K Exportcoop SEE, Said Business School, University of Oxford. – 61 slides.
- 9 Paul Emmerson. E-mail English. Macmillan Press, 2014, 96 p.
- 10 Program on Negotiation at Harvard Law School. Overcoming Cultural Barriers in Negotiations. Free Report. Cross-Cultural Communication Techniques and Negotiation Skills From International Business and Diplomacy. – 2015. – 19 p.
- 11 Rebori Marlene K. How to Organize and Run Effective Meetings. University of Nevada Reno. – 2011.

Интернет-источники:

- 12 Внешняя политика Беларуси: открытая, прагматичная и принципиальная. Портал “Беларусь: факты”. http://belarusfacts.by/ru/belarus/politics/foreign_policy/

13 Besson, Chantal; Graf, Daria, Hartung, Insa, Voisard, Séverine. "The importance of non-verbal communication in professional interpretation". aiic.net. January 19, 2005. Accessed January 4, 2017. <<http://aiic.net/p/1662>>. The importance of non-verbal communication in professional interpretation <http://aiic.net/page/1662/the-importance-of-non-verbal-communication-in-professional-interpretation/lang/1>

14 Goleman, Daniel. Building rapport with business contacts. <http://www.skillsyouneed.com/ips/rapport.html#ixzz4UUbE8y5y>

15 Harvard Law School. Project Report *Secrets of Successful Dealmaking in Business Negotiations*: <http://www.pon.harvard.edu/freemium/dealmaking-secrets-of-successful-dealmaking-in-business-negotiations/>

16 Jones, Lane. Please Introduce Yourself. The Power of Mastering Your Introduction: <http://freshtakeoncontent.com/introduce-yourself/>

Перечень вопросов для проведения экзамена

Билет 1.

1. Направления международного общения в современном мире. Три тарифа формальности международного общения. Международные связи, сотрудничество и кооперация.
2. Опишите шесть компонентов великой корпоративной культуры Джона Коулмана: видение, ценности, практика, люди, повествование и место.

Билет 2.

1. Политическая и культурная сферы международного общения. Принципы, формы и примеры политического и культурного международного общения.
2. Классификации национальных культур и связанных с ними стилей общения: персиковые культуры и кокосовые культуры; Высококонтекстные и низкоконтекстные культуры

Билет 3.

1. Коммерческие сферы международного общения. Принципы, формы и примеры политического и культурного международного общения. Различные национальные подходы к договорным обязательствам.
2. Особенности организации эффективного делового общения в небольших международных коллективах. Сосредоточьтесь на представлениях, предоставлении обратной связи и ответах на нее, принятии решений.

Билет 4.

1. Научно-исследовательские и технологические разработки (RTD) области международного общения. Принципы, формы и примеры международной коммуникации РТД.
2. Дайте определение бизнес-презентации и публичных выступлений в международных условиях. Приведите примеры невербального и паралингвистического поведения в публичных выступлениях.

Билет 5.

1. Культурный менеджмент международного общения. Международные подходы к тайм-менеджменту и иерархические аспекты личного общения. Сочетание экологических, культурных, ситуативных, психологических, реляционных и личных аспектов, влияющих на международное общение.
2. Причины и примеры рисков перцептивных искажений в международном общении.

Билет 6.

1. Слои культуры: национальный, региональный, профессионально-образовательный, гендерный, классовый, религиозный, поколенческий, этнический, корпоративный, личный. Культурные крайности общения.
2. Как способствовать творческому мышлению и принятию решений в международной групповой коммуникации и получать наилучшие результаты от членов команды с разным культурным прошлым.

Билет 7.

1. Виды международных переговоров. Стили переговоров в линейно-активной, мультиактивной и реактивной культурах. Виды международных переговоров.
2. Сетевой этикет международного общения: примеры, правила и практика. Преимущества и риски.

Билет 8.

1. Культура фактов против культуры людей против культуры доверия. Высококонтекстные и низкоконтекстные культуры. Последовательные и синхронные культуры. Кокосовые и персиковые культуры. Коллективные и индивидуальные культуры. Линейные активно-мультиактивно-реактивные культуры. Аффективные и нейтральные культуры.
2. Классификации форм международных отношений. Правила в международных отношениях. Трудности и типичные ошибки в международном общении.

Билет 9.

1. Влияние глобализации на международное общение. Выборка стандартов желаемых моделей личного общения для более четкого международного общения. Модели международных коммуникаций.
2. Управление разнообразием и креативностью: получение максимальной отдачи от международной команды. KISS-подход к эффективности речи.

Билет 10.

1. Опишите стратегию построения отношений с потенциальными партнерами. Приведите примеры полезных подходов: безопасные темы, вовлечение и инклюзивность, техника «перекрестного зеркалирования», поиск сходства и подход «быть на одной волне».
2. Национальные коммуникативные модели: Италия, Финляндия, Германия, Австрия, Великобритания, США. Схема прослушивания: Германия, США, Словения, Хорватия, Сербия. Риски искажений восприятия в международном общении: стереотипы, «эффект ореола», избирательное восприятие и проекция.

Билет 11.

1. Установление отношений с потенциальными международными партнерами. Семь полезных тактик для успешного сотрудничества с международными партнерами. Роль английского языка в общении во всем мире.
2. Что считается «подходящей моделью общения» в деловом общении? Какие профессиональные отношения и стандарты общения вы знаете? Почему выборка стандартов желаемой модели общения полезна для международного взаимодействия?

Билет 12.

1. Деловая встреча, презентация и публичные выступления на международном уровне. Коммуникация в небольших международных командах. Представления, предоставление обратной связи и ответы на нее, принятие решений в небольших международных командах...
2. Предложите несколько советов по продуктивному вкладу каждого участника в общение в малых группах на международной встрече.

Организация самостоятельной работы студентов

Для получения компетенций по учебной дисциплине важным этапом является самостоятельная работа студентов.

На самостоятельную работу обучающегося дневной формы получения образования отводится 60 часа.

Содержание самостоятельной работы обучающихся включает все темы учебной дисциплины из раздела «Содержание учебного материала».

При изучении учебной дисциплины используются следующие формы самостоятельной работы:

- углубленное изучение тем, отдельных вопросов, понятий;
- подготовка к семинарским занятиям, в том числе сообщений, тематических докладов, информационных и демонстративных материалов, презентаций;
- выполнение учебных занятий (составление блок-схем, памяток, таблиц и т.п.);
- работа с учебной, справочной, аналитической и другой литературой и материалами;
- выполнение информационного поиска и составление тематической подборки литературных источников, интернет-источников;
- подготовка к сдаче промежуточной аттестации.

Контроль качества усвоения знаний

Диагностика качества усвоения знаний проводится в рамках текущего контроля и промежуточной аттестации.

Мероприятия *текущего контроля* проводятся в течение семестра и включает в себя следующие формы контроля:

- экспресс-опрос на аудиторных занятиях;
- подготовка доклада на предложенную тематику;
- составление памятки по предложенной тематике;
- заполнение таблицы по предложенной тематике;
- составление блок-схем по предложенной тематике;
- учебные задания;
- ситуационный анализ.

Результат текущего контроля за семестр оценивается отметкой в баллах по десятибалльной шкале и выводится исходя из отметок, выставленных в ходе проведения мероприятий текущего контроля в течение семестра.

Требования к обучающемуся при прохождении промежуточной аттестации.

Обучающиеся допускаются к промежуточной аттестации по учебной дисциплине при условии прохождения текущей аттестации (выполнения мероприятий текущего контроля) по учебной дисциплине, предусмотренной в текущем семестре данной учебной программой.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Методика формирования отметки по учебной дисциплине

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки знаний, умений и навыков студентов БГЭУ.

ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ УО

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола) ¹
Основы событийного маркетинга	Кафедра межкультурной экономической коммуникации	Замечаний и предложений нет 	Протокол №11 от 22.05.2024

¹ При наличии предложений об изменениях в содержании учебной программы УО.