

переговоров, требующей четкого оговаривания условий, особенно нежелательно.

Однако и относительно адекватную на уровне формального декодирования коммуникацию нельзя считать безусловно успешной. Даже когда участники интеракции добиваются определенного успеха в «распаковке» сигналов, интерпретация сообщений может оказаться частичной, двусмысленной или ошибочной. Так происходит тогда, когда сообщения не удается расшифровать в соответствии с первоначальным намерением отправителя, что ведет к коммуникативным неудачам и даже конфликту в последующем общении.

Иначе говоря, определенная часть коммуникативных сбоев происходит не на уровне расшифровки непосредственно смыслового значения высказывания (хотя погрешности на этом уровне тоже способствуют снижению эффективности коммуникации), а на уровне интерпретации выказанного через призму конкретной ситуации, и, более глобально, в контексте культурной традиции. Так, к примеру, если партнер из Японии на вопрос «Не могли бы вы сократить сроки поставок?» отвечает «да», то это может означать: «Да, вы хотите, чтобы мы сократили сроки поставок», а вовсе не то, что они тут же решили пойти вам на встречу.

Таким образом, нам представляется важным обучение коммуникативной компетенции в рамках образовательной программы экономического вуза; причем не столько обучение собственно межкультурным различиям, сколько правильному их пониманию и интерпретации в контексте изучаемого языка.

Г.Г. Лашук,

А.Н. Лашук

*Гродненский государственный
университет им. Я.Купалы (г. Гродно)*

ИСКУССТВО КРАТКОЙ БЕСЕДЫ

От того, какое впечатление Вы произведете на собеседника при первой встрече, зависят Ваши дальнейшие деловые или личные контакты с ним. Чтобы не оказаться в неловком положении необходимо знать, какие темы можно затрагивать во время разговора, какие вопросы можно задавать, не опасаясь негативной реакции собеседника.

Что город, то норы, что деревня, то обычай — это касается не в последнюю очередь правил общения. Кто не знает своих международных ритуалов общения или не соблюдает их, может совершить большую оплошность уже при первом знакомстве.

В современных учебниках уделяется большое внимание аспектам межкультурных коммуникативных ситуаций. Например, в учебнике «Wirtschaftskommunikation Deutsch» дается пример разного поведения немцев и китайцев при первом знакомстве. В Китае доверие при первой встрече устанавливается путем проявления интереса к личной жизни. Вопросы о зарплате или годовом доходе, о семье считаются в Китае выражением вежливости, проявлением участия к собеседнику. Европейцы ре-

агируют в таких случаях нередко с замешательством или даже с возмущением. В США, наоборот, это абсолютно приемлемое начало разговора, которое может произойти непосредственно после представления собеседников друг другу.

Большое значение при общении имеет не только тема беседы, но и физическое расстояние между собеседниками.

Существует теория, которая делит страны по, так называемым, зонам руки. В странах локтя, таких как Испания, Италия, Греция, Турция, Индия и Южная Америка, во время разговора собеседники, даже незнакомые, стоят так близко, что касаются локтями друг друга. Личные отношения воспринимаются важнее, чем государственные законы. Более того: часто они являются даже предпосылками для дальнейших деловых переговоров.

В культурах «запястья», таких как Франция, США, Россия, в арабских странах, Китае и Австралии общение между собеседниками происходит почти на расстоянии вытянутой руки. Разговор концентрируется здесь тоже на людях и семьях, но больше косвенно. В таких государствах, как Германия, Англия, скандинавские страны, Канада или Япония, напротив, огромное значение придают большому физическому расстоянию. Здесь более продуктивны разговоры о совместно пережитых ситуациях, чем о личном. Независимо от этой теории для вступительной беседы существуют следующие общие правила: вопросы о региональных блюдах и напитках, лучше всего в виде похвалы национальной кухне, а также комплименты местным достопримечательностям везде принимаются как беспроblemное начало разговора. Политика и религия, напротив, не совсем подходящие темы для разговора, т.к. это может вызвать разногласия и спор.

Хотя главное внимание мы уделяем вербальному общению, примерно 70% общения происходит на невербальном уровне неосознанно. И это затрудняет выяснение причин, если происходят недоразумения. Устно или письменно, символически, невербально, спонтанно, намеренно, неосознанно или пассивно: общение определяет нашу жизнь. Даже, если мы «ничего не делаем», мы общаемся, будь то посредством выражения лица или осанкой.

Н.А. Лукьянова
Томский политехнический
университет (г.Томск)

ВРЕМЕННЫЕ ГОРИЗОНТЫ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ

Для правильного понимания природы времени и его роли в жизни человека важное значение имеет зависимость концепции времени от культуры, в основе которой лежит способ производства материальных благ. Иными словами, модель (понятие) времени детерминирована традицией и цивилизацией.

Своеобразие моделей времени объясняется ориентацией человеческой деятельности на те или иные ценности, особенностями восприятия мира