

Но кризис партий становится и кризисом демократий. В условиях, когда судьба основных государственных постов по-прежнему решается на выборах, успех тех или иных сил зависит от того, насколько эффективно им удастся организовать шоу в средствах массовой информации и насколько продвигаемая персона станет центром медиа-кампании. В современной политике никто уже не разбирается в том, что конкретно предлагает партия или движение: гораздо важнее успех на поприще имиджмейкинга или сбора компромата.

Основной конфликт нового мира – это формирование человеком и сообществами своей идентичности перед лицом нового миропорядка. На новые условия люди и общины реагируют через поиск новой идентичности. Попытки национально ориентированных движений ведут в тупик. Элита зорко отслеживает эти движения и, как правило, они падают жертвой своей национальной или этнической исключительности – всегда можно противопоставить одну «судьбоносную» этничность другой и надолго взять под контроль неутихающий конфликт между ними.

Надо искать иные пути и при сложности нашего мира эти пути должны совмещаться с основными правовыми нормами. Это должны быть легитимизирующие идентичности, совмещаемые с вечными ценностями. Концепция «гражданского общества» недолго прослужила в качестве путеводной нити. По мере того, как накопление капитала и распределение власти проходит помимо традиционных институтов, гражданское общество теряет центральную роль в общественной жизни, уступая ее другим формам идентификации.

Спротивление навязанному элитой сетевому управлению может носить самый разный характер и строиться по разным моделям. Организм глобальной экономики настолько сложен и трудно контролируем, что вряд ли лучшими способами избавиться от ее негативных влияний будут уклонение (сецессия) с последующей перестройкой общества, например, как предлагают либертарики, или ожидание грядущего мессии, как спасения от апокалипсиса или хотя бы от неопределенности, которая для человека непереносима.

*Т.Г. Олексенко, В.Д. Семененко
Филиал БГЭУ (Бобруйск)*

ОСОБЕННОСТИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ И ПРОЦЕСС ПРЕПОДАВАНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

Главная цель обучения иностранному языку в экономическом вузе – научить студентов пользоваться им как средством общения в сфере своей будущей профессиональной деятельности.

За последние несколько десятков лет в обучении и преподавании иностранных языков произошли значительные изменения под влиянием достаточно активно протекающей глобализации культурного социума.

При знакомстве со спецификой страны изучаемого языка чрезвычайно важно научить студентов ориентироваться в чуткой сфере коммуникативных особенностей каждой нации и научить их конкретным стадиям их проведения. Незнание культурно обусловленных различий в коммуникативных особенностях неодинаковых стран может легко привести к недопониманию и неверному толкованию поведения и культуры других. Отличия касаются самых разных сторон коммуникации, включая особенности инициации и техники ведения переговоров, размещение участников коммуникативного акта за столами во время переговоров, соблюдение определенной дистанции при общении, уместность и активность использования собственного *body language*, важность и интенсивность зрительного контакта, учет национальной специфики управления и менеджмента.

Внимание студентов обязательно следует сконцентрировать на том, что разногласия между партнерами могут возникнуть из-за неосведомленности участников переговоров о коммуникативных иноязычных особенностях.

Современные условия глобализации мирового рынка инициировали поворот исследовательского интереса в сторону невербального аспекта межъязыковой коммуникации. 70 % всех деловых контактов проводится с помощью невербальных средств коммуникации, каковыми являются непосредственный зрительный контакт, жестикуляция, правильная расстановка пауз при переговорах, а также различные прикосновения.

Именно в этих условиях иностранный язык берет на себя роль посредника при объяснении и толковании терминов или решении конкретной мыслительной задачи. При обсуждении выше означенных тем невозможно обойти вниманием психологические аспекты межличностного общения, которые выражаются через невербальные каналы и произвольно используемый говорящими *body language*.

Представьте ситуацию: ваш деловой партнер неожиданно стучит средним пальцем у своего виска. Как правильно истолковать этот жест, не оскорбителен ли он для вас? Не торопитесь с выводами, поскольку у данного жеста имеется два объяснения – он может обозначать как сумасшествие, так и разумность говорящего. А если ваш собеседник выходец Азии или северной Африки, причин для волнений не будет совсем, так как в этих культурах данный жест означает именно последнее, и ваш визави хотел показать свое расположение и уважение к вам.

XXI век, отмеченный активными глобализационными процессами, делает тесное международное сотрудничество просто неизбежным. В настоящее время быстрыми темпами осуществляется интернационализация бизнеса, культуры, торговли, образования. Именно вследствие этого студентам необходимо в процессе изучения иностранного языка осваивать тонкости менталитета потенциальных партнеров, особенности их психологии и исторических традиций не только на родном, но в том числе и на иностранном языке.