

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»

«УТВЕРЖДАЮ»

Ректор Учреждения образования  
«Белорусский государственный  
экономический университет»

  
\_\_\_\_\_ В.Н. Шимов

« 27 » \_\_\_\_\_ 06. \_\_\_\_\_ 2014 г.

Регистрационный № УД-1494-14/баз

**МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ**

Учебная программа для магистрантов

по специальности 1-26 81 05 «Маркетинг»

## **СОСТАВИТЕЛИ:**

*Черченко Н.В.*, доцент кафедры маркетинга Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», кандидат экономических наук, доцент.

## **РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

*Медведев В.Ф.*, руководитель Центра мировой экономики и международных экономических отношений Института Экономики Национальной академии наук Беларуси, доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Национальной академии наук Беларуси.

*Руденков В.М.*, профессор кафедрой организации и управления Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет», доктор технических наук, профессор.

## **РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:**

Кафедрой маркетинга Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 10 от 15.05.2014);

Научно-методическим советом Учреждения образования «Белорусский государственный экономический университет»

(протокол № 5 от 18.06.2014).

Ответственный за редакцию: Черченко Н.В.

Ответственный за выпуск: Черченко Н.В.

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

### Цели и задачи дисциплины

В настоящее время, когда земной шар стал настолько «тесным», что нельзя избежать практически ежедневного общения с представителями других этносов, культур, религий, необходимо обладать хотя бы минимум знаний и представлений об этих других народах. Подчас от этих знаний зависит успех в бизнесе, маркетинге, политике или просто человеческом общении.

Цель дисциплины - дать магистрантам представление о коммуникативных моделях, а также о специфике проявления национальных поведенческих характеристик, об исторических факторах, повлиявших на складывание этих моделей.

Задачи дисциплины:

- освоение главных системообразующих звеньев взаимоотношений разных культур и межперсональной коммуникации;
- знакомство с чужими правилами и нормами повседневного общения.

Основой курса является понимание коммуникации как социально обусловленного процесса передачи и восприятия информации как в межличностном, так и в массовом общении, причем по разным каналам при помощи различных вербальных и невербальных средств в коммуникации.

В результате изучения дисциплины обучаемый должен:

*знать:*

- учебный материал, предусмотренный данной программой;
- разнообразные формы и особенности отношений и общения между индивидами и группами, принадлежащими к разным культурам;

*уметь:*

- искать и систематизировать найденный материал по проблеме, а также оперировать полученными знаниями;
- обладать прочными навыками написания эссе, анализа и научной критики источников, теорий и концепций.

### Связь с другими дисциплинами

Изучение данного курса тесно связано с такими дисциплинами, как «Маркетинг», «Маркетинговые коммуникации», «Поведение потребителей».

Всего часов по дисциплине «Межкультурные коммуникации» -66 часов из них всего часов аудиторных - 30 в том числе лекции – 16 часов, практические занятия – 14 часа.

Форма контроля знаний – зачет.

**ПРИМЕРНЫЙ ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН  
ДИСЦИПЛИНЫ «МЕЖКУЛЬТУРНЫЕ КОММУНИКАЦИИ»**

№ п/п	Название темы	Количество часов		
		лекций	семинары	всего
1	Предмет дисциплины «межкультурные коммуникации». Основные теории межкультурной коммуникации.	2	1	3
2	Виды невербальной коммуникации людей: ольфакторная, мимическая, жестовая, тактильная.	2	1	3
3	Коммуникация через символы: жесты, язык и речь, ритуалы.	2	2	4
4	Этнос, его поведенческие и коммуникативные модели. Этническое самосознание. Этнические стереотипы.	2	2	4
5	Национальный характер.	2	2	4
6	Коммуникативные особенности различных народов	2	2	4
7	Стратегии и модели достижения взаимопонимания в условиях межкультурной коммуникации	4	4	8
	<b>Всего</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>30</b>

## СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

### **Тема 1. Предмет дисциплины «межкультурные коммуникации». Основные теории межкультурной коммуникации**

Основные цели и задачи курса «Межкультурная коммуникация». Объект и предмет изучения. Место теории межкультурной коммуникации в системе наук.

Информационная система Э.Холла. Разграничение Э. Холлом культур с «сильным контекстом» и культур со «слабым контекстом», культур с преобладающим монокронным или преобладающим полихронным использованием времени. Величина «личного пространства» и «сферы господства» в разных культурах. Культурно-специфические особенности выражения растяжимых понятий пространства.

Понятие темпоральности. Природное и культурное переосмысление времени. Культурно переосмысленное время как главная организационная система жизни коммуникации. Системы времени, ориентированные на прошлое, на настоящее и на будущее.

«Контекстная» модель Э.Т. Холла. Культуры со «слабой» и «сильной» контекстной зависимостью.

Культурно-специфические различия в стиле коммуникации, обусловленные контекстом речевого высказывания. ИмPLICITная и эксплицитная информация. Аспект ориентирования в жизни. Ориентированное на деятельность, бытийное в стадии становления, бытийное представление о жизни.

Теория культурных измерений. Четыре типа «культурных измерений» в работах Герта Хофштеде: дистанция власти (от минимальной до максимальной), коллективизм и индивидуализм, феминизм и маскулинизм и избегание опасных ситуаций (от сильной до слабой). Понятие дистанции власти. Индекс значимости дистанции власти в разных культурах.

Индивидуализм как признак общества, где связи между индивидуумами ослаблены. Коллективизм как признак общества, в которых человек от рождения интегрирован в сильную, закрытую группу с ярко выраженным Мы и Я.

Маскулинизм как признак общества, в котором роли полов четко очерчены. Феминизм как признак общества, в котором роли полов пересекаются.

Избегание опасных ситуаций как та степень, в которой члены какой-либо культуры чувствуют угрозу и опасность для себя из-за непонятной или неопределенной ситуации. Проявление чувства опасности в нервном стрессе, в потребности в предсказуемости.

### **Тема 2. Виды невербальной коммуникации людей: ольфакторная, мимическая, жестовая, тактильная**

Зрительное восприятие человека человеком. Восприятие с помощью тактильной системы отражения, с помощью ольфакторной системы отражения. Механизмы, искажающие восприятие партнера в этническом общении.

### **Тема 3. Коммуникация через символы: жесты, язык и речь, ритуалы**

Восприятие с помощью речевой информации. Жесты, их исполнение и понимание в разных культурах. Разное прочтение одинаковых жестов в разных этнических культурах. Ритуалы, их значение, исполнение и отношение к ним в разных культурах и субкультурах.

### **Тема 4. Этнос, его поведенческие и коммуникативные модели. Этническое самосознание. Этнические стереотипы**

Этнос, его поведенческие и коммуникативные модели. Этническое самосознание. Этнические стереотипы. Этническая идентичность – определение и структура. Методы исследования этнических стереотипов.

### **Тема 5. Национальный характер**

Национальный архетип и его специфика. Национальный стиль. Национальный характер и его составляющие. Динамика межличностных отношений в различных этносах.

### **Тема 6. Коммуникативные особенности различных народов**

Основные типологические черты славянской этнопсихологии. Традиционность национального сознания. Архетипы. Стереотипы.

Основные типологические черты западноевропейской и американской этнопсихологии: общее и различное.

Основные психологические характеристики этносов. Отношение к труду. Отношение к женщине. Семья. Гостеприимство.

### **Тема 7. Стратегии и модели достижения взаимопонимания в условиях межкультурной коммуникации**

Стратегии как образцы речевых действий для достижения определенных целей, которые выстраиваются на основе оценки партнера. Выстраивание благоприятных взаимоотношений с партнером.

Тактика настроя на переговоры. Учет внешних обстоятельств встречи. Дозированное применение улыбки как способ расположить партнера к себе. Реплики-реакции на сообщения о фактах из личной жизни как способ развития хороших межличностных отношений. Разграничение личной и официальной сферы. Доверительность. Культурно-специфические представления о вежливости и деловом этикете.

Тактика поддержания имиджа партнера, Формулы обращения, «Ты» и «Вы». Употребление ученой степени и звания. Нарушения речевого этикета в различных деловых культурах (американской, японской и т.д.) Подчеркивание компетентности партнера. Тактика разрядки атмосферы переговоров. Тактика оказывания знаков внимания. Виды дополнительной мотивации в работе инкультурным партнером. Тактика выбора подходящих слов при завершении переговоров и прощании. Тактика лидирования – инициативное ведение переговоров. Тактика определения темы переговоров. Тактика расспрашивания. Тактика уточняющих вопросов.

Обеспечение адекватного взаимопонимания. Одобряющий комментарий. Реактивные частицы, с помощью которых выражаются эмоции в различных культурах. Растяжимые понятия пространства и времени в различных деловых культурах.

Реагирование на инициативные шаги партнера. Согласие или несогласие высказыванием собеседника, принятие или отклонение предложений. Согласие ограничением, Обращение к личности собеседника. Согласие с условием. Выражение правильности изложенного.

Оптимальная аргументация в ходе переговоров. Стратегия и стиль убеждения. Тактика подчеркивания интересов партнера. Тактика демонстрации убежденности. Тактика умелого изложения альтернатив. Тактика проверки эффективности. Тактика ссылки на мнение большинства людей. Тактика опоры на высказывание партнера. Развертывание мыслей собеседника. Тактика вселения неуверенности в партнере, молчание и уклонение от ответа. Тактика смены темы.

Стратегии, помогающие преодолеть проблемы. Выигрывание времени. Повторение или выражение мысли при помощи иной формулировки. Тактика вопросов и переспросов. Тактика молчания. Исправление ошибок. Тактика признания собственных ошибок. Тактика переформулирования неприятных вопросов и аргументов.

## ЛИТЕРАТУРА

### Основная:

1. Белая, Е.Н. Теория и практика межкультурной коммуникации: учебное пособие / Е.Н. Белая. – М.: Изд-во Форум, 2011.
2. Грушевицкая, Т.Г., Попков, В.Д., Садохин, А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов /Под ред. А.П. Садохина. – М., ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
3. Садохин А.П. Теория и практика межкультурной коммуникации. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 271с.
4. Соколов, А.В. Общая теория коммуникации: Учебное пособие. / А.В. Соколов. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2002.
5. Резников, Е.Н. Психология этнического общения /Е.Н. Резников – М.: Ин -т психологии РАН, 2007.

### Дополнительная:

6. Аронсон, Э., Уилсон, Т., Эйкерт, Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002.
7. Бутовская, М.Л. Язык тела: природа и культура / М.Л. Бутовская. – М.: Научный мир, 2004.
8. Гидденс, Э. Ускользящий мир: как глобализация меняет нашу жизнь / Э. Гидденс. – М.: Весь мир, 2004.
9. Кон, И.С. Национальные особенности психологии людей/ И.С. Кон. – М., 2001.
10. Романов, А.Ю. Межпоколенческая коммуникация /А.Ю. Романов. – М.:Изд-во УРСС, 2009.
11. Садохин, А.П. Введение в межкультурную коммуникации: учебное пособие / А.П. Садохин. – М.:Омега-Л, 2009.