

«Югорская научная школа
региональных лингвистических исследований»

Протокол научного семинара №4

(заседание постоянно действующего научного семинара научной школы)

Дата и время проведения: 14.06.2021 г. в 17.00

Место проведения: ауд. 232, корп. 2

ПРИСУТСТВОВАЛИ:

Докладчики: доцент ГИС, канд.пед.наук О.Ф. Худобина, студенты группы 36016 (первая подгруппа)

Модератор: доцент ГИС, канд.пед.наук О.Ф. Худобина

Участники научного семинара: студенты группы 36016 (первая и вторая подгруппы), НПР, магистры, бакалавры.

Эксперт: доцент, канд.пед.наук, инженер I категории АО "Газпромнефть - Хантос" Гильманова Н.С.

Секретарь: доцент ГИС, канд.филол.наук Л.А. Андреева

Присутствовали: 30 человек

СЛУШАЛИ:

Тема научного семинара: «Язык. Культура и межкультурная коммуникация: особенности установления профессиональных и личных контактов с представителями разных культур»

доц. О.Ф. Худобина

Тезисы презентационного доклада:

Актуальность всех вопросов, связанных с культурой, приобрела в настоящее время небывалую остроту. На волне значительного увеличения числа личных и профессиональных контактов с представителями разных культур, возникла острая необходимость формирования умений выбрать верную тональность и средства общения, коммуникативную стратегию и форму саморепрезентации. Сегодня умение эффективно осуществлять социальное взаимодействие в многокультурном обществе подразумевает не только знание традиций, ценностей, образа жизни и норм поведения представителей других культур, но и открытость к познанию чужой культуры и восприятию психологических, социальных и прочих межкультурных различий, в свою очередь предполагающую адекватное взаимопонимание участников коммуникативного акта, принадлежащих к разным национальным культурам.

«Именно при сравнении двух культур, двух языков, при наложении двух разных видений мира обнаруживаются различия, мешающие процессу культурного обмена между народами» согласно Д.Ю. Гулинову. Отсюда важность учета культурного компонента: взаимодействие культур предполагает стремление предоставить в распоряжение одной культуры факты и идеи, свойственные другой культуре, с целью расширить кругозор обеих культур,

принимающих участие в диалоге, дать им возможность понять, что у других народов могут быть иные обычаи, что надо знать и уважать другие культуры.

студенты гр. 36016 В. Кох, А. Рыбина

Тема: «Особенности установления профессиональных и личных контактов с представителями **немецкой** культуры»

Вопрос: как меняется характер деловой коммуникации в низкоконтекстуальных культурах, в частности, в немецкой культуре?

В низкоконтекстуальных культурах, к которым относятся немецкая, американская, канадская и др., большая часть информации содержится в словах, а не в контексте общения. Здесь люди часто выражают свои желания словесно, не предполагая, что это будет понято из ситуации общения. В подобных обществах наибольшее значение придается речи, а также обсуждению деталей, предпочтителен прямой и открытый стиль общения, когда вещи называют своими именами. На шкале низкоконтекстуальных культур верхнее положение занимают немцы с известной всем педантичностью, именно поэтому для представителей этой культуры очень важны письменные контракты, договоры, документы.

студенты гр. 36016 С. Саидова, А. Танзиева

Тема: «Особенности установления профессиональных и личных контактов с представителями **японской** культуры»

Вопрос: как меняется характер деловой коммуникации в высококонтекстуальных культурах, в частности, в японской культуре?

Высококонтекстуальные культуры (Восток) отличаются:

- невыраженная, скрытая манера речи, многозначительные и многочисленные паузы;
- серьезная роль невербального общения и умение «говорить глазами»;
- избыточность информации, поскольку для общения достаточно первоначальных фоновых знаний;
- отсутствие открытого выражения недовольства при любых условиях и результатах общения.

В культурах этого типа используется очень много намеков, подтекста, фигуральных выражений и т.д. Если при обсуждении сделки американец даст утвердительный ответ, то это не может иметь никакого иного толкования, тогда как согласие японца вовсе не означает действительного согласия, оно может иметь различные интерпретации. Дело в том, что в японской культуре не принято прямо говорить «нет» из опасения, что отрицание чего-либо может подорвать авторитет партнера. Японцы особенно чувствительны к «сохранению лица» собеседника и никогда не поставят партнера в неловкое положение, публично отвергая его предложение.

студенты гр. 36016, М. Тагатов, И. Герасименко

Тема: «Особенности установления профессиональных и личных контактов с представителями **арабской** культуры»

Вопрос: говорят, что восток – дело тонкое. Какой совет вы могли бы дать бизнесменам для успешного продвижения их бизнеса в арабских странах?

Во-первых, никогда не подавайте арабу левую руку и не преподносите визитку или какой-либо подарок или документ левой рукой, во-вторых, в странах, говорящих на арабском языке, прежде чем приступить к переговорам по существу, например, о коммерческой сделке, участникам следует сначала многое узнать друг о друге. Арабы предпочитают торговать с людьми, которых они знают, и потому считают партнеров заслуживающими доверия. Поэтому если вы хотите заниматься успешным бизнесом в арабском мире, то должны планировать затратить много времени на установление дружбы. В следующем высказывании заложено много мудрости: «На Западе люди доверяют контрактам, на Востоке доверяют контактам». Бизнесмен должен потратить столько времени, сколько необходимо для установления теплых отношений, минимум — сесть и выпить вместе с потенциальными торговыми партнерами. Многие европейцы раньше не умели планировать предварительные разговоры, так называемые «проявление уважения и дружеское общение», прежде чем приступить к делу. Без правильного представления о контексте не будет успешного бизнеса.

студенты гр. 36016 Е. Савкина, В. Литовченко

Тема: «Особенности установления профессиональных и личных контактов с представителями **американской** культуры»

Вопрос: как влияет на характер личной коммуникации принадлежность американцев к монохронному типу культуры?

«Монохроническое» восприятие времени характерно преимущественно для культур низкого контекста, где доминантой является информация как таковая.

Различия между представителями моно- и полихронных культур можно обобщенно описать следующим образом: в монохронных культурах индивиды делают одно дело в один промежуток времени, при этом они сконцентрированы на своей работе, соблюдают все договоренности, испытывают ответственность за свою работу, стараются никому не мешать, проявляют больше уважения к другим людям, пунктуальны и поддерживают преимущественно краткосрочные межличностные отношения. Межличностные отношения часто носят временный и поверхностный характер. Здесь люди легко вступают в дружественные отношения и так же легко прерывают их. Легкость и быстрота, с которой американцы знакомятся с людьми, привели к созданию одного из самых распространенных стереотипов, согласно которому «американцы необычайно дружелюбны». Обратной стороной этого стереотипа является также широко распространенное мнение, что американская дружба поверхностна и не предполагает преданности и верности. Дружеские отношения американцев носят весьма своеобразный характер: они редко бывают продолжительными и в них присутствует всегда много прикладных моментов. Они менее постоянны, нежели представители прочих культур, и не любят зависеть от

других людей. Американцы часто ранжируют свои дружеские отношения, выделяя «друзей по работе», «друзей по спорту», «друзей по отдыху», «друзей семьи» и т.п.

студенты гр. 36016 Е. Петелина, А. Минина

Тема: «Особенности установления профессиональных и личных контактов с представителями **китайской** культуры»

Вопрос: как влияет на характер личной коммуникации принадлежность американцев к полихронному типу культуры?

Полихронное восприятие времени противоположно монохронному — в нем многое происходит одновременно. Полихронное время понимается не как прямолинейный путь, а как некий узел переплетения многих проблем, поэтому оно менее ощутимо. В культурах полихронного типа большую роль играют межличностные, человеческие отношения, а общение с человеком рассматривается как более важное действие, чем принятый план действий. Поэтому представители полихронных культур более динамичны в обращении со временем. Пунктуальности и распорядку дня в этих культурах не придается большого значения. Представители полихронных культур делают несколько дел одновременно, чаще прерывают свою работу, придают меньше значения договоренностям о встречах, чем человеческим взаимоотношениям. Они часто меняют свои планы, больше интересуются личными делами, их пунктуальность зависит от взаимоотношений, они склонны устанавливать отношения с другими на всю жизнь. «Полихроническое» восприятие времени, с точки зрения Э. Холла, характерно для высококонтекстных культур, где доминантой является гармония человеческих отношений.

Эксперт: доц. Гильманова Н.С.

Считаю, что изученные сегодня материалы помогут студентам лингвистических специальностей не только освоить основы курса «Введение в теорию межкультурной коммуникации», но и окажут практическую помощь в вопросах правильного общения с представителями других культур, а также, возможно, послужат стимулом для дальнейших размышлений о важности выбора языковых средств и определенного коммуникативного поведения для успешного взаимодействия с другими людьми.

доц. О.Ф. Худобина

Итоговое решение:

Таким образом, необходимо отметить, что знание и принятие сходств и различий между родной и инофонными культурами позволяет не только ознакомиться с совокупностью норм и традиций определенного языкового коллектива, но выработать открытость к познанию чужой культуры и восприятию психологических, социальных и прочих межкультурных различий, способствуя профессиональному и личностному развитию коммуникантов. Как отмечает С.Г. Тер-Минасова: «Вся тонность и вся глубина проблем межкультурной и межъязыковой коммуникации становится

особенно наглядными, а иногда и просто осознаваемы, при сопоставлении иностранных языков с родными и чужой культуры со своей родной, привычной».

Разумеется, знание специфики каждой из культур позволяет максимально эффективно выбирать и использовать коммуникативные стратегии с представителями разных культур. Но при этом необходимо помнить, что, разделяя культуры на высоко- и низкоконтекстуальные, моно- и полихронные, следует помнить, что в каждом типе существует множество скрытых правил и требований, регулирующих повседневную жизнь людей. Например, в Японии размещение участников за столом переговоров строго определено старшинством. В культурах Ближнего Востока ни одно деловое обсуждение не начнется без обмена любезностями и налаживания личных контактов. Стремление американцев приступить к обсуждению деловых вопросов без напрасной потери времени будет воспринято представителями восточных культур как грубость и невежливость и т.д.

Модератор:

О.Ф. Худобина

Секретарь:

Л.А. Андреева