**Конспект лекцій з дисципліни.**

**Лекція 1.**

**Тема:** Кроскультурна взаємодія як галузь наукового знання і навчальна дисципліна

**Мета:** Засвоїти основні етапи розвитку кроскультурної взаємодії та її місце в системі гуманітарних наук. Оволодіти знаннями щодо методології та понятійного апарату кроскультурної взаємодії. Сформувати уявлення про предмет, об’єкт та суб’єкт кроскультурної взаємодії. З’ясувати мету та завдання курсу.

**Методи:** дедуктивний(пояснення загальних положень з наступним демонструванням можливості їх застосування на конкретних прикладах); метод ступінчастості (розкриття проблематики теми, переходячи від одного ступеня до іншого).

**План:**

1. **Спілкування, взаємодія, комунікація**
2. **Спілкування як обмін інформацією**
3. **Класифікація видів комунікації та взаємодії**

**Література:**

 1. Садохин А. Межкультурная коммуникация. Учеб. пособие. – М., 2006.

2. Соколов А. В. Введение в теорию социальной коммуникации. – СПб, 1996. 3. 3.Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. – М.; К., 2001.

**Спілкування, взаємодія, комунікація**

 Складна структура відносин між людьми включає безліч елементів. Початковою клітинкою виступає найпростіше сприйняття - дерев, людей, потоків інформації. Після того, як людина або група людей сприйняли інформацію, вона аналізується і опрацьовувати. Далі наступає фаза спілкування з іншими людьми з приводу повідомленої інформації, наприклад бесіда. Вона може завершитися сумісними діями або взаємодією, наприклад, приятелі після бесіди вирішують піти на дискотеку.

 Поняття “соціальна взаємодія” є більш широкою, чим поняття “міжособові контакти” або “спілкування”. “Річ у тому, що соціальна взаємодія має на увазі заломлення соціальних норм і цінностей через свідомість індивіда і його реальну дію на основі осмислення цих норм і цінностей, тоді як прості особисті контакти (наприклад, прохання до члена сім'ї вимкнути світло або відкрити вікно) можуть бути лише актом передачі інформації і реакції на неї зовні якого - або соціального контексту”.

 Вже при такому спрощеному розгляді видно основні елементи соціальних, у тому числі і міжособових, відносин: сприйняття, комунікація, спілкування, взаємодія.

 Відкладемо на якийсь час проблему сприйняття, (вона заслуговує спеціального розгляду) і придивимося до двох наступних фраз, а саме комунікації і спілкуванню. Обидва терміни слід вважати синонімами, але можна і розрізняти, вважаючи, що комунікація відображає технико-інформаційний процес, а спілкування - соціальний.

 Що загального між записом в щоденнику, прогляданням телепередачі, бесідою з друзями, розмовою по телефону і вивченням меню? Все це - форми комунікації. Підраховано, що люди витрачають на комунікацію більше часу, чим на будь-яку іншу діяльність. Проте, більшість людей насилу зможе визначити, що таке “комунікація”.

 **Комунікація** - технічний процес обміну інформацією між двома і більш індивідами (або групами). Коли ми говоримо про комунікацію, нас перш за все цікавить те, як інформація передається.

 **Спілкування** - соціально - психологічний процес взаємодії двох і більш людей з приводу повідомленого. Люди, на відміну від телефонного апарату, не просто передають інформацію. Вони її формують, уточнюють, розвивають, спотворюють, переживають і реагують на повідомлене.

**Спілкування як обмін інформацією**

 Спілкування не можна розглядати як відправлення інформації якої - те передаючою системою або як прийом її іншою системою, тому що у відмінності від простої “русі інформації” між двома пристроями тут ми маємо справу з *відношенням* двох індивідів, кожний з яких є *активним суб'єктом*: взаємне інформування їх припускає наладка спільної діяльності. Це значить, що кожний учасник комунікативного процесу припускає також активність і в своєму партнері, він не може розглядати його як якийсь об'єкт. Інший учасник предстає також як суб'єкт, і звідси витікає, що, направляючи йому інформацію, на нього необхідно *орієнтуватися*, т.е.опрацевувати його мотиви, цілі, установки (окрім, зрозуміло, аналізу і своїх власних цілей, мотивів, установок), “звертатися” до нього.

 В спілкуванні як комунікативному процесі відбувається не простий рух інформації, але як мінімум активний обмін нею. Головна “надбавка” в специфічно людському обміні інформацією полягає в том, що тут особливу роль грає для кожного учасника спілкування *значущість інформації*. Цю значущість інформація придбаває тому, що люди не просто “обмінюються” значеннями, але прагнуть виробити загальне значення. Це можливо лише за умови, що інформація не просто прийнята, але і зрозуміла, осмислена. Суть спілкування як комунікативного процесу - не просто взаємне інформування, але і взаємне інформування, але сумісне збагнення предмету. Тому тут дані в єдності діяльність, спілкування і пізнання.

 Характер обміну інформацією між людьми, на відміну від кібернетичних пристроїв, визначається тим, що партнери можуть *вплинути* один на одного. Іншими словами, обмін такою інформацією обов'язково припускає дію на поведінку партнера. Комунікативний вплив, який тут виникає, є не що інше, як психологічна дія одного комуніканта на іншого з метою зміни його поведінки. Ефективність комунікації вимірюється саме так, наскільки вдалася ця дія. Це означає зміну самого *типу відносин*, який склався між учасниками комунікації. Нічого схожого не відбувається в “чисто” інформаційних процесах.

Термін *“комунікація”* (лат. communicatio, від communico - роблю загальним, зв'язую, спілкуюся) вживається в значеннях: 1) шлях сполучення, зв'язок одного місця з іншим; 2) спілкування, передача інформації від людини до людини, сигнальні способи зв'язку у тварин. Цей термін став загальновживаним в соціології, психології і інших науках про людину. Ще є термін “спілкування”, близький до терміну “комунікація”. Доцільно розрізняти ці два терміни таким чином: під комунікацією розумітимемо технико-інформаційний аспект спілкування, тоді як під спілкуванням - розуміти соціальний психологічний аспект комунікації.

Інакше кажучи, спілкування відбувається тільки між людьми (суб'єктами), а комунікація - а) між людьми (суб'єктами) і б) апаратами (об'єктами). Важко сказати, яке з двох понять ширше, а яке вже, але очевидно, що вони виражають різні сторони одного явища.

Спілкування між людьми відбувається в декількох основних формах. Залежно від засобу передачі інформації розрізняють два види спілкування:

1. мовне - за допомогою слів і звуків
2. немовне - за допомогою міміки і жестів.

 Людство винайшло безліч видів і способів комунікації. Це усна і письмова мова, штучні мови типу азбуки Морзе, мови комп'ютерного програмування, а також технічні види зв'язку: радіо, телеграф, телебачення. Штучні помічники людини істотно перевершують природні.

Людська мова, тобто звукова мова - це система фонетичних знаків, включаюча два елементи: лексичний і синтаксичний. Розмовна мова за сотні тисяч років удосконалилася за своїм змістом, але і за технічними способами вимовлення звуків він залишився, практично очевидний: ускладнилася граматика і семантика мови, прийоми ораторської майстерності, мови багато яких народів прогресували у бік більшої благозвучності, виразності, різноманітності.

Мова є самим універсальним засобом спілкування в людському суспільстві. Вважається, що завдяки ній найменше втрачається значення повідомлення. Залежно від характеру і змісту виділяють наступні форми спілкування:

1. службове (ділове)
2. повсякденне (побутове)
3. переконливе
4. ритуальне
5. міжкультурне (міжетнічне) і ін.

 Майже всім видам людського спілкування властива емоційна і суб'єктивна упередженість. Визнання в любові відноситься до такого роду спілкування. Упередженість виявляється в багато яких сферах життя. Релігійні і національні упередження, стереотипи, забобони, обивательська думка, всілякі чутки, циркулюючі в навколишньому світі, - все це є эмоційно- оцінною інформацією. Вона може виконувати не тільки позитивну, але і негативну роль. Яскравий приклад - анонімка, тобто повідомлення звичайно помилкової інформації без вказівки автора.

В своїх пристрастях неважко перейти розумну міру. Дитину можна хвалити, але можна його і захвалювати. Можна встановити в класі строгу дисципліну, а можна - паличну і т.д. Постійний перекіс - в позитивну або негативну сторону - завжди має шкідливі наслідки. Вчиться, які хвалять батьки, вчителі і ровесники, швидше за все, матимуть високу самооцінку, а ті, яких всі критикують або ображали, - низьку. У перших поступово формується відчуття переваги і зарозумілість, а у других - комплекс неповноцінності і занижена самооцінка.

Працедавці цінують тих співробітників, які добре ладнають з іншими людьми, правильно сприймають критику, чесні і відкриті. Вони зростають з тих дітей, яких в сім'ї і в школі не перехвалили і не принижували. Якість сімейного життя визначають якості всього подальшого життя людини. Психологи-консультанти по проблемах сім'ї підкреслюють важливість відвертого спілкування удома. У вдалих сім'ях родичі вільно говорять як про позитивні емоції (любові, радості), так і об негативних (гніві, страху, розчаруванні).

Важливою складовою емоційного спілкування є **емпатія**- здатність бачити мир з погляду іншого, розділяє радість і горе, які той переживає. Емпатія - це, по-перше, чутливість до емоційних потреб іншої людини, уміння зрозуміти мовний і немовний вияв відчуттів (слова, дотики, інтонації, жести), нарешті, готовність розділити ці відчуття. По-друге, це уміння відповісти на емоційну потребу у такий спосіб, який буде доречний і действен для співбесідника. В останньому випадку говорять про культуру спілкування і вияву відчуттів.

 Спілкування може бути діловим, побудованим на переконливій інформації. Таке спілкування виражається в наказі, пораді, проханню і розраховано на те, щоб стимулювати якусь дію. На цій основі формується наказова і бюрократична лексика, тактика виборчих компаній, популістська риторика (мистецтво переконання за допомогою мови). Тут учасники комунікації особливим способом впливають один на одного, орієнтує один одного, переконують один одного, тобто прагнуть досягти певної зміни поведінки.

**Лекція 2**

**Тема:** Поняття і сутність кроскультурної взаємодії. Теорії міжкультурної комунікації. Шляхи засвоєння іншої культури

**Мета:** Засвоїти основні підходи до визначення поняття “кроскультурна взаємодія”. “міжкультурна комунікація”: спільне, відмінне. роль психології і лінгвістики у розумінні спілкування й взаємодії. Усвідомити структуру кроскультурної взаємодії її сновні детермінанти, поняття контексту.

**Методи:** дедуктивний(пояснення загальних положень з наступним демонструванням можливості їх застосування на конкретних прикладах); метод ступінчастості (розкриття проблематики теми, переходячи від одного ступеня до іншого). проблемний

**План:**

1 Міжособистісні відносини: від спілкування до взаємодії

2. **Механізми взаєморозуміння в спілкуванні**

**Література:**

1. Садохин А. Межкультурная коммуникация. – М., 2006.

2. Hall E. Beyond Cultur. – N.Y., L., 1990. 3. .

Міжособистісні відносини: від спілкування до взаємодії

Міжособистісна комунікація означає обмін інформацією між людьми один на один.

Це найбільш важливий і використовуваний контекст комунікації. Він важливий, тому що є необхідним для формування і зміцнення відносин між людьми. Існує 2 типи міжособистісних контекстів. Перший – внеличностный контекст, коли люди реагують один на одного відповідно до ролей, що вони виконують. Наприклад: покупець і продавець, лікар і хворий, викладач і студент.

Утім, останні дві пари ролей є лише почасти прикладом взаємодії у внеличностном контексті.

Узагалі, більш важливий контекст міжособистісної комунікації – особистісний.

Особистісний контекст виникає тоді, коли люди сприймаються один одним як унікальні особистості зі своїми власними особливостями, потребами й інтересами. Тільки при цьому умові можуть розвиватися особистісні відносини.

Зрозуміло, що головне в міжособистісній комунікації складається в спілкуванні віч-на-віч, однак і телефонні переговори і листи є важливими формами міжособистісної комунікації.

Друзі, чи родичі закоханим, розділеним простором, що почувають потребу в спілкуванні, використовують ці засоби комунікації. Взаємодія виростає зі спілкування і припускає 2 процеси, а саме:

\*обмін інформацією

\*обмін діями

Бесіду двох людей у визначеному змісті можна назвати взаємодією. Дійсно, власне комунікативний процес – це обмін думками. Але от співрозмовники в чомусь не зійшлися, і наступила 2-я фаза – обмін діями. Один зі співрозмовників демонстративно ляснув дверима і видалився, поставивши, таким чином, крапку над і. Але, можливо, суперечка завершився інакше: співрозмовники вирішили не сперечатися, а відправитися в пивбар. У першому випадку взаємодія називається конфліктом, у другому - співробітництвом.

Усякий раз, коли мова заходить про групу людей, то мається на увазі, що взаємодія в ній носить характер спільних дій, заздалегідь спланованих і організованих заради досягнення спільної мети.

У комунікативному процесі партнерів називають коммуникатором (адресантом) і реципієнтом (адресатом). В інтерактивному процесі партнерів іменують акторами, вони обмінюються діями, кожному запропонована строго визначена роль, скажемо роботодавця і працівника, покупця і продавця. Їхні зусилля спрямовані на досягнення зрозумілих цілей, внутрішнім джерелом їхньої діяльності виступають деякі мотиви і потреби, причому в роботодавця і працівника вони різні.

Процес взаємодії підлеглий визначеній логіці, наприклад логіці трудового процесу. У процесі спільної виробничої діяльності люди не просто звикають друг до друга, але в них виникають загальні погляди й інтереси. Іншими словами, трудова взаємодія переростає в більш комплексне і складне явище, яке можна назвати соціальною взаємодією. Зрозуміло, що спілкування працівників між собою – тільки одна зі сторін явища. Утім, і обмін діями – теж лише одна зі сторін. Крім них є щось третє, що не зводиться ні до першого, ні до другого. Це міжособистісні відносини.

Міжособистісні відносини – це сукупність відносин між добре знайомими людьми, що вони виявляють у безпосередньому – віч-на-віч – контакті.

Такі відносини можливі тільки на основі особистих симпатій і антипатій, обміну чи діями інформацією в невеликому колективі.

Соціальні відносини – це завжди опосередковані через ідеальне (чи у формі ідеального) відносини. Соціальні психологи думають, що по сьогоденню група починається не з диады, а з тріади, тобто в ній повинні брати участь не два, а мінімум три чоловіки. Справа в тім, що відносини між двома людьми будуються найчастіше на емоційно – довірчої, суб'єктивно – особистісній основі. Включення третього опосредует їхні відносини. Це третій може реально і не брати участь у їхній взаємодії, але відносини між двома індивідами обов'язково будуть будуватися з орієнтацією на третього, значимого для них обох. Його присутність тут виступає як ідеальна.

Представимо тепер, що в ролі третього виступає не окремий індивід, а суспільний інститут, скажемо суд. Двоє що сперечаються, йдуть у суд, тобто до третього, для розв`язання конфлікту. Відбувається безпосередній контакт із третім обличчям, що виступає не як особистість, а як представник соціального інституту. Усі троє виконують тепер деякі ролі, а їхні відносини опосередковані існуючим законом. Причому може реально не бути присутнім, однак ці двоє поводяться так, начебто він теж знаходиться тут. Такий третій – це не обов'язково суд, чи парламент уряд. У ролі посередника можуть виступати колективні звичаї, норми і цінності. Якщо вони значимі для обох взаємодіючих індивідів, то вони будуть поводитися як би з оглядкою на них. Так, поважаючи етикет, вони не дозволяють собі нецензурних слів, образливих дій і т.п. «Третій» - колективний звичай – є присутнім ідеально, але, проте, впливає на поводження цілком реально.

Вступаючи в повсякденні відносини між собою, люди повільно (звичайно автоматично, неусвідомлено) порівнюють свої вчинки з ідеальним третім. Вираження «це незручно», «а що скажуть люди», « так поводитися непристойно» практично однозначно свідчать про існування між двома також третього. Останній виступає «мірою вартості» учинків, що, як правило, суть різновиду, форми, типи соціального обміну. В економічному обміні роль ідеального посередника виконують гроші.

Ідеальним значенням можуть наділятися речі і предмети, вовлеченные в сферу людської діяльності. Більш того, вони існують у сфері цієї діяльності, тільки будучи наділеними символічним значенням. Так модні джинси наділяються соціально-статусним значенням, служать символом приналежності до чого і до кого, виступають предметом заздрості і тому мають цінність. Але існування і функціонування як символ належить не конкретному виробу з грубої блакитної тканини з блискавками й етикетками, а лише тій системі, нутрії якої цей виріб здобуває свої властивості, зокрема в молодіжній субкультурі.

Дійсно, властиві речі властивості мають дуже непряме відношення до її буття як символ. Більш того, сама матеріальна субстанція речі для її буття як символ є чимось несуттєвим; у результаті річ сама по собі як би нічого не виходить, а тільки представляє, виражає інший предмет.

Один час модним було запирати нові джинси до дір, штучно їх псувати таким чином, щоб вони виглядали поношеними. Вони утратили свою безпосередню функцію міцного одягу для захисту від непогоди, зручної в носку. Символічне буття речі як би цілком поглинуло, розчинило в собі її матеріальне буття. Як практична і зручна річ джинси утратили свою цінність, вони стали виражати щось інше, що вважалося коштовним у підлітковій субкультурі.

Коли луддисты в Англії першими збунтувалися проти застосування машин, вони відносилися до них не як до матеріальної субстанції, а як до соціального символу. Машини уособлювали експлуатацію, конкуренцію знецінювання живої праці, масове безробіття. Подібним символічним значенням засобу праці наділені, звичайно, не самі по собі, а виступаючи як частину конкретно-історичних відносин виробництва і розподіли. Символ, вилучений з реального процесу обміну, перестає взагалі бути символом, тілесною оболонкою ідеального образа. Без ідеального образа індивід не може оперувати речами, вовлеченными в процес суспільного виробництва.

Коли порівнюють соціальні і міжособистісні відносини, то говорять, щоб їх розрізнити, що в першому випадку люди грають соціальні ролі, а в другому вони від них вільні і виявляють себе як особистості. Продавець Іванов взаємодіє з покупцем Сидоровым як суб'єкт однієї ролі із суб'єктом іншої, тобто як представники двох великих соціальних груп – покупців і продавців. Але от вони виявилися сусідами по сходовій клітці, і Іванов «отоварив» Сидорова без черги. Що він зробив? Виявив особисте відношення. Вони добре знають один одного, часто виручають одні іншого, а тому відсувають убік формальні відносини і прибігають до особистим, довірчим.

По змісту міжособистісні відносини складніше і вариативнее. Соціальні відносини визначаються формальними вимогами і нормами, заданими суспільством. Якщо це повсякденні відносини, то за порушенням норм особливо ніхто не стежить. Як надходить пасажир з нагрубившим йому водієм? Так ніяк, поскаржиться будинку, так вип'є валокордин. Скаржитися даремно. Але спробував би цей водій нагрубити чи дружині сусіду, якщо, звичайно, вони щось для нього значать.

Значимі інші – от ключ, яким відкривається таємниця міжособистісних відносин. Вони нагадують ризикове підприємство, прохід по мінному полю. Один раз помилився – утратив кредит довіри вагомих для тебе людей. Значимі інші – це ті знайомі чи незнайомі, з думкою яких людина більше всего вважається, перед ким він прагне прекрасно виглядати, від кого він, можливо, залежить.

Коли значимі інші – родичі, чи друзі сусіди, тут усі зрозуміло. Але часто значимими іншими виявляються зробленоі незнайомі люди. От ви прийшли в театр, але не плюєте на підлогу і не сякаєте так, що дух забирає. Ви думаєте про те, що скажуть про вас навколишні. Ви не хочете, щоб про вас склалася погана думка. Чому? Тому що це ваше коло спілкування, ваше соціальне середовище. А після революції 1917 р. робітники і селяни демонстративно плювали в палацах, виявляючи свою зневагу, підкреслюючи, що мешканці палаців – це не їхнє коло спілкування, більш того – класові вороги.

Зі значимими іншими ми тримаємося підкреслено неформально. Не просто вітаємо кивком голови, але зупиняємося, розпитуємо, намагаємося чи сподобатися як мінімум не зіпсувати відносини. Ми знаємо: з ними нам ще не раз прийдеться взаємодіяти й у випадку чого навіть удатися до їх допомоги. Вони нам потрібні, а не тільки приємні.

До речі сказати, міжособистісні відносини далеко не завжди будуються на емоціях – чи подобається не подобається. У житті усе складніше. Людина нам неприємний, але вигідний. Ми розпливаємося в посмішці, намагаючись підтримати дружню атмосферу. Посмішкою і добрими словами ми намагаємося сподобатися впливовому обличчю, завоювати його симпатії.

Між соціальними і міжособистісними акторами існує та різниця, що перші частіше створюють нам проблеми, а другі – допомагають їх вирішити. Міжособистісні відносини многомернее, складніше, глибше соціальних. Чи багато чого вимагає взаємодія покупця з продавцем? Відіграли свої ролі і розійшлися. А от у міжособистісних відносинах ми випливаємо моральним нормам. Ми дружимо з тими, хто чесний, правдивий і ніколи не зрадить. Ми жадаємо від значимих інших високих моральних норм, інакше ніякої дружби. Але від продавця ніхто цього не вимагає. Він чесний тільки в тих рамках, що обкреслені службовою інструкцією. А там сказано – не обважуй покупця. Морально тут узагалі ні причому. Інша справа, якби він знайшов загублений вами гаманець і повернув хазяїну замість того, щоб привласнити собі. У цьому випадку він зробив моральний учинок, але до службових обов'язків продавця він не має ніякого відношення. Він характеризує людину як особистість, а не як виконавця соціальної ролі.

Тому ми можемо укласти, що міжособистісні відносини проступають крізь маску соціальних відносин, йдуть понад них, проростають крізь усі пори цих відносин.

Соціальні відносини однорепертуарны – у них дуже вузький набір ролей, моделей поводження, норм, мотивацій і потреб. До них легко перейти з будь-якого етапу міжособистісних відносин. Допустимо, вам не сподобалася ця людина, хоча хвилину назад ви шукали з ним дружби. Ви моментально стаєте підкреслено формальними, даючи зрозуміти, що між вами – тільки службові відносини. Але від соціальних відносин перейти д особистого не так-те просто. Говорять, щоб довідатися людини, треба з ним пуд солі з'їсти. За подібною метафорою ховаються дві прості речі: для встановлення міжособистісних відносин необхідні довгий час і регулярна взаємодія, у якому іншої розкривається з усіх боків.

От ця особливість – розкритися з усіх боків – і представляє ще одну найважливішу особливість. Міжособистісні відносини – це усебічні відносини на відміну від соціальних як однобічних. Якщо провести статистичне обстеження нинішніх «нових росіян», то виявиться, що на 80-90% вони починали свій бізнес не з чужими людьми, а з членами родини, чи родичами друзями, гроші і капітали, махінації, обман і порушення закону, секрети фірми і технологію успішного бізнесу чужим людям не довіряють. А от коли справа пішла в гору і маленьку фірму стала економічним монстром, родинна верхівка наймає штат службовців. Усі вони – суцільно сторонні люди. Стало бути, на рівні міжособистісних відносин цілком можна вирішувати і соціальні, і особисті проблеми. А от на рівні формальних далеко не завжди удається вирішити неформальні справи.

Найважливішим компонентом взаємодії – і соціального, і міжособистісного – виступає взаєморозуміння між учасниками. Взаєморозуміння має на увазі розуміння цілей, мотивів, установок партнера. Розуміння як правильне тлумачення цілей, мотивів, ролей партнера включає ще один аспект: прийняття їхній як значимих, поважне до них відношення, згода взаємодіяти з ними, прагнення розділити загальні цілі.

А йому передує сприйняття людини людиною. Учені називають це «соціальною перцепцією». Вони говорять про декілька видів сприйняття: один індивід може сприймати іншого індивіда, що належить до «своїй» групі (1); іншого індивіда, що належить до «чужого» групі (2); свою власну групу (3); «чужу» групу (4). До цього списку додається сприйняття групою свого власного члена (5); сприйняття групою представника іншої групи (6); сприйняття групою самої себе (7); нарешті, сприйняття групою в цілому іншої групи (8).

Часто «сприйняття іншої людини» перетворюється в «пізнання іншої людини». У процесі взаємодії ми як би «читаємо» іншої людини, розшифровуємо значення його слів, намірів, задумів, учинків. А розшифровуючи їх, ми заглядаємо «по ту сторону екрана», іншими словами, прагнемо довідатися схований зміст слів і вчинків. Для комунікації як технічного процесу таке знання досконале не потрібно. Воно присуще тільки спілкуванню між людьми. Вдивляючись у схований зміст, ми по ходу справи додумуємо те, чого не видно і не чутно. Додумывание вимагає творчого акта. У результаті у висловленої партнером думки начебто б уже не один, а два автори, точніше сказати, один автор і інший – співавтор.

Чого ми тільки не домішуємо до чужих слів... Власні страхи і підозри, злий намір і невиправдані чекання. Слухаючи іншої людини, ми часто чуємо зовсім не те, що він прямо говорить, а те, що в цей момент пробігає в нашій свідомості. Виходить, що ми слухаємо відразу двох – свого партнера і самих себе. І невідомо, кого більш уважно. Ми пропускаємо між ушей одне і запам'ятовуємо інше, додаємо більше значення не змісту, а тону, не словам, а натякам, не змісту, а підтексту, не губам, а вираженню око і т.п.

Слухаючи іншої чи людини спостерігаючи за його вчинками, ми розкриваємо його з нової, іноді несподіваної сторони. І увесь час чекаємо. Чого? Чекаємо, поки не нагромадиться досить інформації, щоб скласти про нього всебічна думка. А воно потрібно нам для того, щоб не помилитися в людині. Виходить, як у підприємця: йому і зануритися в ризиковий захід хочеться, і від надмірного ризику застрахуватися необхідно. Він ризикує й одночасно моторошно боїться несподіванок. Може бути, у спілкуванні з іншими ми усі - підприємці? Тому тягнемося до перевірених і надійних людей, тобто до знайомих, а, стало бути, передбачуваним у своїх діях партнерам.

Спілкуючись з партнером, ми уважно стежимо не тільки за його словами і діями, але і за тим, як він реагує й оцінює нас самих. Ми смотримся в інший як у дзеркало, щоб получше розглянути себе. Звідси виникла відома теорія «дзеркального Я» американського соціолога Ч. Лантухи. Часто ми шукаємо компанії лише для того, щоб показати себе, перевірити правильність своїх думок, своїх оцінок. Ми слухаємо інших тільки для того, щоб почути, що він думає про нас. Сам по собі інша людина і його слова можуть нас зовсім не цікавити. Нехай говорить, головне, як він до нас відноситься, що думає про нас, а стало бути, як поведеться з нами в майбутньому і на що варто розраховувати.

Якщо партнер відноситься до числа значимих інші, то нам небайдуже, якого він думки про нас. Довідавшись його оцінку, ми прагнемо відкоригувати її: погана думка про себе виправити на гарне, поганий учинок загладити гарним. Пізнаючи іншого, ми пізнаємо себе. І не просто пізнаємо, але виправляємо, перебудовуємо поводження.

Міжособистісне спілкування і взаємодія заходить ще далі. Слухаючи іншого, людина намагається не пропустити зміст сказаного, одночасно довідатися його думка про себе, відразу відкоригувати його в кращу сторону. Одночасно він думкою ставить себе на місце свого партнера і дивиться на себе його очима. Людина уявляє, якої партнер повинний побачити його, будь він на його місці.

Людина – це мініатюрний театр із безліччю акторів. Американські вчені (Дж. Холмс, Т. Ньюком і Ч. Лантухи) виразили цю думку так. Уявимо собі, що розмовляють двоє – Джон і Генрі. Оскільки вони увесь час думають про те, що кожний з них думає друг про друга, то виходить не два, а відразу вісім чоловік:

\*Джон, який він є насправді

 Генрі, який він є насправді

\*Джон, яким він сам бачить себе

 Генрі, яким він сам бачить себе

\*Джон, яким бачить його Генрі

 Генрі, яким бачить його Джон

\*Джон, яким йому представляється його образ у свідомості Генрі

 Генрі, яким йому представляється його образ у свідомості Джона

У цьому театрі важко устежити за кожним актором.

**Механізми взаєморозуміння в спілкуванні**

Якщо я ототожнюю себе з кимсь, це значить, що я ладу своє поводження так, як будує його цей «інший». Якщо ж я виявляю до нього симпатію, я просто беру до уваги лінію його поводження (відношуся до неї співчутливо), але свою власну можу будувати зовсім по-іншому. І в тім, і в іншому випадках у наявності «прийняття в розрахунок» поводження іншої людини, але результат спільних дій різна: одна справа — зрозуміти партнера по спілкуванню, уставши на його позицію, діючи відповідно до неї, інше справа — симпатизувати йому, зрозуміти його точку зору, навіть співчувати їй, але діяти по-своєму. І той, і інший аспекти важливі, і той, і іншої мають визначену традицію свого дослідження в соціальній психології.

Продовжуючи побудови Дж.Холмса, Т.Нькжома і Ч.Лантухи, американські дослідники Г. Гибш і М. Фор-верг побудували модель взаємодії в комунікативному процесі в загальному виді. Вони позначають учасників процесу взаємодії як А и Б. Тоді загальна модель утворення рефлексивної структури в ситуації диади-ческого взаємодії може бути представлена в такий спосіб.

Є два партнери А и Б. Між ними встановлюється комунікація А —> Б и зворотна інформація про реакцію Б на А, Б <г- А. Крім цього в А и Б є представлення пр самих себе А1 і Б1, а також представлення про «іншому»; в А представлення про Б~Б2 і в Б представлення про А-А2. Взаємодія в комунікативному процесі здійснюється так: А говорить у якості А1, звертаючи до Б2. Зреагує в якості Б' на А2. Наскільки все це виявляється близько до реальних А и Б, треба ще досліджувати, тому що ні А, ні Б не знають, що маються незбіжні з об'єктивною реальністю А1, Б1, А2 і Б2, при цьому між А и А2, а також між Б и Б2 немає каналів комунікації. Ясно, що успіх спілкування буде максимальним при мінімальному розриві в лініях А-А'-А2 і Б-Б'-Б2.

Значення цього збігу легко показати на прикладі взаємодії оратора з аудиторією. Якщо оратор (А) має невірне представлення про себе (А1), про слухачів (Б") і, головне, про те, як його сприймають слухачі (А']], то його взаєморозуміння з аудиторією буде виключене і, отже, взаємодія теж.

Усяке сприйняття в той же час є і визначена взаємодія двох учасників: оцінювання один одного і зміна якихось характеристик один одного завдяки самому факту своєї присутності. У першому випадку взаємодія можна констатувати по тому, що кожний з учасників, оцінюючи іншого, прагне побудувати визначену систему інтерпретації його поводження, зокрема причин його. Інтерпретація поводження іншої людини може ґрунтуватися на знанні причин цього поводження, і тоді це задача наукової психології. Але в повсякденному житті люди суцільно і поруч не знають дійсних причин поводження іншої людини. Тоді вони починають приписувати один одному як причини поводження, так і зразки поводження. Приписування здійснюється або на основі подібності поводження сприйманого обличчя з якимсь іншим зразком, що мався в минулому досвіді, або на основі аналізу власних мотивів в аналогічній ситуації.

Отже, наше спілкування і взаємодія представляє склалнішу драму, сценарій якої ми постійно пишемо і переписуємо по ходу справи — коректуючи, кваплячи, помиляючись. Саме парадоксальне полягає в тому, що ми норовимо написати його не тільки для себе, але і для партнера. Ми приписуємо йому думки, справи і мотиви, яких він насправді міг і не мати, але які він, по нашому розумінню, у дійсності має. І як би нас ні переконували, ми твердо коштуємо на своєму. Часто усупереч фактам. Зрозуміло, така модель поводження далека від наукової, де припущення постійно перевіряються фактами і відкидаються у випадку помилки. Вона ближче театру абсурда — ми бачимо в іншому тільки те, що підтверджує наше припущення, і рішуче відкидаємо усе, що йому суперечить.

Театр абсурду побудований на асиметрії: про себе ми думаємо краще, ніж про іншого, себе ми приписуємо більш шляхетні мотиви, ніж іншому. І навпаки, від іншого ми вимагаємо більшого, ніж від самих себе. Коли ми зазнаємо невдачі, то звинувачуємо об'єктивні обставини, коли домагаємося успіху, заслуги приписуємо винятково собі. Але варто домогтися успіху іншому, як ми бачимо причину в об'єктивних обставинах (ну і повезло хлопцю!), а поразку приписуємо винятково його особистим якостям. Точно так само асиметрично ми сприймаємо відповідальність

Подібна асиметрія непогано уживается із симетрією уподібнення, що знову ж з науковим пізнанням не має нічого загального. Так, більшості людей властиво міркувати по наступним шаблонах: «погана людина має погані риси», «гарна людина має гарні риси». Тому приписування причин поводження йде по тій же схемі: «поганим» людям завжди приписуються погані вчинки, а «гарним» — гарні. В одному з експериментів реєструвалися оцінки двох груп дітей, що давав що спостерігає. Одна група була складена з «улюблених», а інша — з «нелюбимих» дітей. Хоча «улюблені» (тобто більш привабливі) діти робили (навмисно) помилки у виконанні завдання, а «нелюбимі» виконували його коректно, що спостерігає оцінював «улюблених» позитивно, а «нелюбимих» — негативно.

Про інших людей ми судимо не тільки так, як нам здумається, але також як здумається іншим. Іншими словами, судимо з чужої подачі і по першому враженню. У відомому експерименті А.А. Бодалева двом групам студентів показали ту саму фотографію, але кожній групі дали різну «сопроводиловку»: першій групі випробуваних людини на фотографії охарактеризували як закоренілого злочинця, а другий — як великого вченого. Після завершення досвіду кожна група складала словесний портрет. У першій групі студенти знайшли, що глибоко посаджені очі злочинця свідчать про затаєну злість, а в другий — ті ж глаза ученого свідчили про глибину його думок.

Процес і структура Найпростіша модель комунікації комунікації включає п'ять елементів — источникн інформації, передавач, канал передачі, одержувач і призначення. Коли мова йде про комунікацію між людьми, то людини, що направляє

інформацію, називають коммуникатором, а людини, що приймає її, — реципієнтом.

З'єднати всі елементи комунікації спробував американський дослідник Г. Лассауэлл, що побудував модель переконуючого впливу засобів масової інформації (СМИ) на аудиторію: хто передає інформацію — що повідомляється — кому призначене повідомлення — за допомогою яких каналів вони передаються — який ефект трансляції. Наочно цю формулу комунікації можна представити в такий спосіб:

1) Хто? (передає повідомлення). — Коммуникатор.

2) Що? (передається). — Повідомлення (текст).

3) Як? (здійснюється передача). — Канал.

4) Кому? (спрямоване повідомлення). — Аудиторія.

5) З яким ефектом? — Ефективність.

Розглянемо цю формулу докладніше. У традиційному суспільстві джерелом повідомлення (коммуникатором) звичайно виступав індивід: король, дворянин, селянин і т.п. У сучасному суспільстві коммуникатором у СМИ часто виступає установа, що займається широкою трансляцією інформації: міністерство, державні комітети і комісії, тілі- і радіокомпанії, агентства масової печатки, видавництва, журнали і газети і т.д.

Усі джерела інформації в сучасному суспільстві можна підрозділити на наступні категорії:

• індивіди,

• владні структури,

• інститути СМИ, групи інтересів (партії і суспільних рухів),

• інститути культури, утворення, науки, релігії.

У кожного агента свої функції, задачі і повноваження. Владні структури видають нормативні документи, іноді цензурируют інформацію, визначають стратегію і зміст інформації, що повідомляється, фінансують ЗМІ, інститути ЗМІ (установи поширення) — теле- і радіокомпанії, журнали і газети — здійснюють техничну сторону інформаційного забезпечення. Министерство зв'язку стежить за станом кабельних мереж, справністю радиостанций, функціонуванням пошти і телефонних мереж. Видавництва наймають квалифікаційний персонал, через кореспондентів збирають з усіх кінців світу інформацію, обробляють, ілюструють і випускають в світ. Групи інтересів являють собою які-небудь впливові кола. Це можуть бути опозиційні партії, що рвуться до ефіру для поширення в масах своїх ідей, промислові компанії, через рекламу свої товари, що проштовхують, банківські структури, що домагаються від владних структур вигідної їм економічної політики, численні суспільні рухи, фонди, асоціації, що апелюють до громадськості і прагнуть заручитися її підтримкою. У системі науки й утворення існують традиційно сильні установи, що створюють і передають інформацію: школи й університети, наукові лабораторії, конференції і симпозіуми, окремі вчені і наукові школи, журнали і вісники.

Другий елемент у формулі Лассуелла — «що повідомляється» — позначає зміст інформації, що посилається. Під змістом повідомлень масової комунікації розуміються сукупності переданих з їхньою допомогою знань, оцінок, вірувань, представлень спеціалізованого і повсякденного рівнів. Цей зміст може подаватися аудиторії в різних формах: усних висловленнях, друкованих текстах, малюнках, фотографіях, екранних зображеннях. Зміст повідомлення має два важливих параметри — форму й обсяг. Обсяг повідомлення коливається від єдиного знака до мільйонів і мільярдів біт інформації.

Третій елемент — кому призначене повідомлення — вказує на її аудиторію. З погляду структури її не можна уявити собі як однорідне ціле. Аудиторія надзвичайно різноманітна. Вірніше, існує безліч аудиторій. Багаторічні дослідження, проведені в різних країнах, переконують, що деякого усередненого слухача, читача чи глядача не існує. Аудиторія розпадається на безліч аудиторій чи соціокультурных груп, що сприймають інформацію в залежності від того:

• до якого класу, стану звернене повідомлення;

• яка ступінь сугестивності аудиторії;

• які фізичні недоліки виявлені в аудиторії;

• у якому психологічному стані знаходяться люди;

• який рівень утворення аудиторії;

• де проживають люди (місто-село);

• який рівень культури в даній країні;

• який політичний режим у даній країні;

• які релігійні переконання людей;

• який рівень расових і релігійних забобонів в аудиторії;

• який рівень довіри аудиторії до ЗМІ.

Яку аудиторію групу ви ні візьмете, відразу ж знайдете, що складові їх індивідів розрізняються по психофізіологічним і соціокультурним особливостях сприйняття і переробки інформації. Узяти, приміром, публіку на стадіоні. Вона неоднорідна по складовим її індивідах: на стадіон ходять і виховані і невиховані, і росіяни й українці, і віруючі й атеїсти і т.п. І кожний сприймає, переробляє і реагує на побачене (тобто на зорову інформацію) по-різному.

Четвертий елемент формули Лассуелла — канали масової комунікації. До них відносяться видавництва газет, журналів, книг, теле- і радіотрансляційні мережі, у даний час — електронна пошта, комп'ютерні системи. Вони розрізняються технічними можливостями, а звідси, кількістю і якістю переданої інформації. У будь-якому випадку мова йде тільки про технічний елемент.

П'ятий елемент у формулі Лассуелла — ефект трансляції — представляє суму двох факторів: організація передачі інформації і сприйняття інформації. Від мов Гітлера збуджена юрба приходила в такий екстаз, що йшла громити найближчі будинки й убивати «ворогів нації». Мови сучасних релігійних лідерів бувають не менш ефективними: деякі навіть закінчуються омницидом — колективним самогубством. Однак случається, що інформація, що повідомляється, залишає слухачів зовсім байдужими.

Фахівці думають, що ефект впливу інформації на аудиторію залежить від наступних факторів:

• кваліфікованості організації потоку інформації;

• технічної оснащеності засобів передачі інформації;

• широти охоплення аудиторії;

• рівня утворення і культурного рівня аудиторії;

• змісту повідомлення;

• форми подачі, якості ілюстрування, доказовості інформації, зрозумілості матеріалу, що повідомляється, його цікавості;

• ступеня довірчості людей до СМИ;

• твердості політичних заборон;

• можливості вільно виявляти свою волю після одержання інформації;

• наявності незайнятого часу для сприйняття інформації;

• економічної ситуації в країні;

• типу релігії, ступеня її впливу на розуми людей і її відносин до СМИ;

• привабливості інформації для аудиторії.

Дослідження показують, що привабливість інформації складається з приступності мови повідомлення, особистісної значимості теми, емоційності фарбування інформації.

Під коммуникатором розуміється суб'єкт, що транслює інформацію. Це — джерело масової комунікації, тобто ЗМІ. До індивідуальних коммуникаторів тут відносяться репортери, журналісти, ньюсмейкеры, критики, редактори, дизайнери реклами і т.п.

Усі ЗМІ можна розташувати по ступені убування ефекту впливу на широку аудиторію в наступному порядку.

 - Вузькоспеціальні газети і журнали

 - Популярні журнали

 - Масова преса, популярні газети

 - Радіо

 - Телебачення

 - Кількість слухачів, глядачів, читачів

Схема 8.2. Ефект трансляції і розміри аудиторії.

Прогрес комунікації полягає в зростанні потужності і дальнодії засобів зв'язку, збільшенні інформаційних потоків, швидкості передачі повідомлень. Сьогодні радіо, телебачення і преса, називані «четвертою владою», виступають чи ледве не самим могутнім каналом впливу на розуми і серця людей, можливо, більш могутнім, чим родина, уряд, групи однолітків. Подібне положення склалося в останні 50—100 років.

Людство практично ще не встигло звикнути до нової ситуації. Виникають усілякі накладки і дисфункції. «Четверта влада» навчилася дуже потай і ефективно маніпулювати суспільною думкою, забрала безконтрольну владу над людьми. При цьому зміст далекий не всіх телепрограм робить доброчинну дія на людей. Інформаційне перевантаження, особливо дітей, загрожує психічному здоров'ю людей. Засоби зв'язку зробили індивіда безпомічним у випадку технічних несправностей: поломка телевізора, телефону, радіо на якийсь час ізолюють його від нормального життя. Дизфункція технічних засобів комунікації виявляється ще й у тім, що вони підміняють природні.

**Лекція 3**

**Тема:** Види, типи, форми, моделі кроскультурної взаємодії

**Мета:** Розширити знання про багатоманітність культур. Усвідомити проблеми “чужеродності” культури, процесів соціалізації. Ознайомитись з механізмами інкультурації, ультурної адаптації. Зясувати сутність культурного шоку та модель засвоєння “чужої” культури М.Беннета, культурної ідентичності, етноцентризму та його різновидів.

**Методи:** дедуктивний(пояснення загальних положень з наступним демонструванням можливості їх застосування на конкретних прикладах); метод ступінчастості (розкриття проблематики теми, переходячи від одного ступеня до іншого).

**План:**

1.. Міжкультурне спілкування. Шляхи засвоєння іншої культури

2. Жести в культурах світу

3. Культура звертання до іншої особи

4. Соціокультурні функції ЗМІ

**Література:**

1. Садохин А. Межкультурная коммуникация. – М., 2006.

2. Кравченко А. И. Культурология: Учеб. пособие. – М., 2001.

3. Культурология: теорія та історія культури / За ред. І. О.Тюрменко, О. Д.Горбула. – К., 2004.

Міжкультурне спілкування

Концепція «чистого спілкування» Г. Зиммеля. Німецький соціолог Георг Зиммель (1858-1918), що створив теорію чистого спілкування («социации»), стверджував, що спілкування в звичайному значенні слова – це ігрова форма соціальної взаємодії. Так, на вечірці люди «грають у суспільство», тобто утягують у різні форми соціальної взаємодії, позбавленого серйозних основ. Це і є «чисте спілкування». Серйозне спілкування зводиться до легкої бесіди, ерос – до кокетства, етика – манерам, естетика – до смаків. Світ «чистого спілкування» - тендітний штучний утвір, що у будь-який момент може зруйнувати той, хто замість легковажної балаканини здумає підняти обговорення серйозної наукової теми або переслідувати ділові інтереси, тобто відмовиться грати за правилами гри.

Спілкуючись між собою, люди розповідають не про сімейні справи, погоду або види на врожай. *Змістом* їхньої бесіди виступають *соціальні символи і значення.* Виділені курсивом поняття складають атрибути соціальної взаємодії.

Потрапляючи в ситуацію «чистого спілкування», учасники на час виявляються від своєї «серйозної» сутності і занурюються в ігри «понарошку», на час забуваючи про свої проблеми і повсякденні турботи, про статуси і ролі, що виконуються ними в реальному житті. Вони відіграють нову роль – роль безтурботного співрозмовника. На думку П. Бергера, така форма спілкування, така форма спілкування «зустрічається вкрай рідко і можлива винятково серед рівних по своєму соціальному статусі людей».

«Чисте спілкування» - це особливий різновид митецької гри спілкування, що не зв'язане з рішенням насущних життєвих проблем. Її фіктивність усвідомлюється зовсім чітко. Однак у реальному житті ми знайдемо безліч інших форм спілкування, що іноді або часто перетворюються у фіктивне спілкування. Воно виникає в тих випадках, коли хоча б один зі співрозмовників не додає серйозного значення змістові розмови: викладач у тисячний разів вислухує чергову відповідь студентів на давно знайоме питання, слухачі засипають на нудній лекції, пасажири равнодушно вислухують чергову рекламу в автобусі, у сотий раз проїжджаючи по тому самому маршруті.

Міжкультурне спілкування. Величезна кількість людей тимчасово живуть або працюють за кордоном і знаходяться в такий спосіб поза рідною культурою. Соціологи виділяють кілька категорій таких людей:

* туристи, що виїжджають на короткий термін;
* бізнесмени, урядові чиновники і вчені, що роблять не занадто тривалі подорожі;
* фахівці і бізнесмени, що уклали багаторічний трудовий контракт, студенти, що навчаються за рубежем;
* іммігранти, яким потрібно швидко адаптуватися до чужої культури;
* місцеві жителі, що знаходяться в себе будинку і приймаючих іноземців.

Межкультурные контакти мають на увазі, що між партнерами існує чіткий поділ ролей і кожен суб'єкт виконує запропоновані культурою (тієї країни, де він знаходиться) норми поводження. В основному ролі маються на увазі на хазяїв, гості і чужинців. Останню категорію людей називають прибулець, іммігрант, чужоземець, біженець. В Австралії використовуються такі поняття, як «новий австралієць», «новий приятель», «емігрант, що живе на гроші, що надсилаються з батьківщини». Американці говорять про «постійно проживаючих чужоземців». У Європі слово «гастарбайтер» застосовується стосовно іноземних робітників, що працюють за контрактом або нелегально.

Труднощі соціальної взаємодії між представниками різних культур виявляються в наступних областях:

1. Оволодіння мовою, включаючи грамотне уживання формул увічливості. Так, наприклад, варто знати, що в ряді азіатських країн слово «ні» використовується дуже рідко, так що «так» може означати і «ні» і «можливо».
2. Невербальна комунікація: використання міміки, жестів, знання розмірів персонального простору, представлення про допустимість доторкань і т.д.
3. Правила соціального поводження, до яких відносяться представлення про розміри чайових, можливих подарунках, правила поведінки за столом і розсаджування гостей, припустиме час запізнення.
4. Суспільні відносини: усередині родини, усередині касти або класу, усередині національних груп.
5. Мотиви поводження, такі, наприклад, як мотив збереження особи, що має особливе значення в країнах Далекого Сходу.
6. Концепції й ідеологія, тобто ідеї, почерпнуті з релігійної або політичної практики, як, наприклад, російська або західна концепція «волі» і «демократії», або так називана «протестантська етика».

Форми ритуальної комунікації в різних суспільствах відрізняються, оскільки включають не тільки вербальну, але і невербальну інформацію. І невідомо, який з них навчитися сутужніше. В одних країнах люди при зустрічі обіймаються і цілують один одного в щоку, в інших таке поводження може вважатися непристойним. В Америці більшість людей не соромляться відкрито виражати свої почуття, а в Японії або в арабських країнах відвертий прояв емоцій викликає незручність.

Жести в культурах світу

Американець і араб, обоє бізнесмени, уклавши довгоочікуваний контракт, жмуть один одному руки, після чого перший, у силу прийнятих у нього будинку звичок, влаштовується в м'якому кріслі, закинувши ногу на ногу, а другий, зробивши перепрошуючі жести, залишає приміщення. Незабаром американцеві дають зрозуміти, що угода підписана зайво поспішно і краще було б про нього забути. Американець у повному здивуванні. Але людина, знайомий зі звичаями різних країн, пояснить йому, що, закинувши ногу на ногу, «янкі» зробив непрощенну помилку: показати підошву своїх черевиків жителеві Саудівської Аравії - образа, сильніше якого в цьому королівстві не придумати.

У спілкуванні з людьми Сходу європейців чекає маса несподіванок. Негативне погойдування головою індіанців означає згода, а не заперечення. Відомий американський жест «Про кей» (великий і вказівний пальці утворять кільце, а три інших распрямлены) буде сприйнятий як непристойний жест у Греції і Бразилії, як знак погрози в Єгипті і як прохання заплатити гроші в Японії.

Узагалі на Сході культура пояснення жестами досить різноманітна. У Японії або в Кореї вона мінімально контактна. Вітати там предпочитают уклонами (чим нижче уклін, тим більше поваги), а досить своєрідний спосіб рукостискання використовується найчастіше в офіційних ситуаціях – приветствующий обома долонями обіймає кисть приветствуемого. Широко посміхатися, демонструючи зуби, вважається непристойним для східних жінок. Посміхаючись, вони звичайно прикривають рот рукою. Пристойності, що вимагають в арабів не дивитися прямо в очі співрозмовникові, європейці нерідко розцінюють як ознака нечесності або нещирості партнера.

 В іншому ж світі контактне спілкування – рукостискання, обійми, поцілунки – широко поширений. В арабських країнах прийняті рукостискання на будь-який смак і манер: від мимоходно-мимолетного до тривалої процедури вітання, коли міцно стиснуті руки двох людей нескінченне число раз трясуться рухами вниз. Арабські жінки в країнах Перської затоки під час такого вітання звичайно не стискають руки друг дружку, а лише доторкаються ними горизонтально і тільки выпрямленными долонями. Саудовец при рукостисканні в знак розташування попридержит якийсь час у своїй руці вашу. У Судану ж вірний знак розташування до співрозмовника – поплескування по плечу, перш ніж простягнути руку.

Зведення до перенісся брів, змах рукою або широке розведення рук у різних культурних контекстах позначає: подив або невдоволення, погрозу або прояв нервозності, дружність або ворожість.

Існують і такі жести, значення яких по-різному в рамках однієї і тієї ж культури. Так, наприклад, військовий може віддавати честь, тільки коли він одягнений у військову форму. А от коли честь віддає людина в цивільному одязі, це може розцінюватися як дуріння або навіть знущання.

Культура звертання до іншої особи

У класичній латині слово «Ego» уживалося, щоб підкреслити значущість особи і протиставити його з іншим. Подібно прямому поглядові в очі, що у багатьох тварин служить сигналом виклику, а в людей ретельно регламентується (підданим нерідко заборонялося піднімати ока на свого государя; донині вважається непристойним і зухвалої пильно дивитися в очі незнайомій людині), звертання від першої особи, незалежно від свого змісту, має відтінок самоствердження. Для запобігання зв'язаної з цим конфронтації була вироблена система язикових ритуалів, зокрема, непряма форма звертання, коли той, до кого звертаються, називається в третій особі або описово («мій государ», «синьйор»). Шанобливість у звертанні до вищої особи доповнюється зневажливими епітетами стосовно себе: замість «я» говорять, наприклад, «покорнейший слуга», «невартий раб».

Ця церемоніальна мова, або «мова титулів», має древню традицію і представлена у всіх мовах. Особливо витонченими формами користуються народи Південно-Східної Азії. У китайській і в'єтнамській мовах узагалі не прийнято говорити про себе в першій особі: замість «Я» покладене вказувати те відношення, у якому що говорить знаходиться до співрозмовника. Звичаї говорити про себе в третій особі відтворює, аж до деталей, що існує соціальну ієрархію. Індивід у такий спосіб без кінця нагадує собі, що перед особою свого короля він – підданий, перед особою вчителя – учень, перед старшим – молодший і т.д. Він, так сказати, не існує інакше, як у зв'язку з іншим. Його «Я» послідовно ідентифікується з його численними сімейними і соціальними ролями.

Соціальні джерела цієї диференціації чітко видні в китайській мові, де поняття «Я» виражається по-різному, у залежності від того, чи символізує воно гордість, самоствердження або самознищення. У ввічливій розмові людин описує себе словом «чэнь» (спочатку – «раб», «підданий») або «моу», що значить «хтось» або «хто-небудь» (значення, прямо протилежне унікальності і неповторності «Я»). У службовій переписці древнього Китаю вживалося багато інших зневажливих синонімів «Я» («ню» - «раб», «низький»; «юй» або «мін» - «дурний»; «ди» - «молодший брат» і т.п.). Навпроти, у звертаннях від імені імператора підкреслювалася його одиничність, неповторність, при цьому уживалися вираження «гуа-жэнь» («самотня людина») або «гу-цзя» («посиротілий пан»). Іншими словами, форма «Я» служить своєрідним вираженням соціального статусу людини і рівня його домагань.

Американський психолог Р. Браун вивів наступну закономірність: форми словесного спілкування вищих до нижчого збігаються з формами взаємного звертання добре знайомих, близьких людей рівного статусу, а форми звертання нижчих до вищого збігаються з тими, котрими взаємно користуються люди рівного статусу, мало знайомі один з одним.

 Так, у російській мові старший по положенню або вікові може звертатися до молодшого на «ти», і ця форма звертання прийнята також серед близьких людей рівного статусу; молодший же звертаються до старшого на «ви», і таке звертання прийняте також серед не особливо близьких людей рівного статусу.

Та ж закономірність діє й у невербальному спілкуванні (жести, дотики): старший може поплескати молодшого по плечу, тоді молодший повинний знаходитися від старшого на «шанобливій відстані».

Спілкування між людьми убрано в різні форми й умовності. Спосіб спілкування продиктований культурними нормами, що пропонують, кок повинні звертатися або спілкуватися один з одним старші за віком і чином, чоловіки і жінки, законослухняні і злочинці, тубільці й іноземці.

 Дотику, афекти, любов і секс

Порівнюючи США і Бразилію, а в принципі і будь-яку іншу латиноамериканську країну, ми виявляємо разючі культурні контрасти в області фізичних контактів і прояву почуттів.

«Не доторкайтеся до мене», «Заберіть руки!» - такі природні прояви стандартів американської культури, але не бразильської. Американці не люблять, щоб до них доторкалися. Культури в усім світі сильно розрізняються в питанні про границі персонального простору. Коли американці гуляють, розмовляють або танцюють, вони зберігають визначену дистанцію між собою. Це і є їхній персональний простір.

Бразильці, що дотримують меншу дистанцію, інтерпретували б звичаї американців як прояв холодності. Коли бразильці вступають у бесіду, вони роблять крок уперед, а американці, навпаки, відступають. Подібні телодвижения зовсім не видають у бразильців або американців свідомий намір установити більш дружні відносини зі співрозмовником. Кожний виконує запропоновану йому власною культурою програму поводження.

Найбільш разючі культурні розрізняючи між двома народами виявляються в області доторкань, поцілунків і обійм. Представники середнього класу в Бразилії привчають своїх дітей, будь те мальчик або дівчинка, цілуватися з усіма родичами. Оскільки в цій країні поширені великі родини, то цілуватися приходиться із сотнями людей. Жінки цілуються все життя. Вони цілують родичів чоловіків і жінок, друзів, родичів друзів, а якщо рахують потрібним, те й інших людей. Крім того, чоловіка вітають один одного міцним рукостисканням і зніманням головного убору. Чим ближче відносини між людьми, тим гаряче вітання.

Провівши довгий час у Бразилії і повернувши в США, я знайшов вітання американців холодними і безособовими. Багато бразильців розділяють мою думку. Так само думають і американці італійського походження. Багато американців бояться фізичних контактів, соромлячись виявляти почуття любові або сексуальні бажання. Відповідно до авторитетної думки клінічного психолога Дэвида Климека, що написав книгу про інтимні і шлюбні відносини американців, «в американському суспільстві», якщо ми вийдемо за рамки простих фізичних телодвижений, сексуальне поводження людей не дуже-те витончене». В американців емоції і любов замкнуті сімейною сферою сексуальних відносин. Коли дружина просить чоловіка «бути поласкевее», вона має на увазі (або чоловік вважає, що дружина має на увазі) «бути посексуальнее». Якщо послухати суспільні дискусії і подивитися те, що пишуть газети, то виявиться, що в американській культурі любов і секс означають те саме.

Однак секс і любов не є синонімом для бразильців. Вони постійно цілуються, обіймаються і доторкаються друг до друга. Однак прояв таких почуттів і прояв сексуальних бажань у бразильській культурі різні. Фізична демонстрація теплих почуттів зміцнює родинні зв'язки і не має на увазі сексуальних намірів.

Культурні конвенції. Культурне життя перетворилося б у некерований хаос, якби щораз нам приходилося у всіх подробицях з'ясовувати значення будь-якої своєї дії, перш ніж зробити його. Коли ми утримуємо людину, що збирається переходити вулицю на червоне світло, ми знаємо, що не слід кричати на нього. Коли нас знайомлять з людиною, ми не запитуємо себе, як довго ми повинні потискувати руку.

Ми зіштовхуємося з величезною кількістю культурних правил, яким навчаємося з раннього дитинства і які упорядковують наша взаємодія з іншими. Їх називають культурними конвенціями. Вони стосуються часу і місця соціального спілкування людей. Іншими словами маються на увазі на тимчасові і просторові. Просторові конвенції розглянув у своїй книзі «Персональний простір» (1969) Роберт Соммер. Він стверджує, що в кожної людини є невидиме коло, що відзначає його особистий простір. Це персональна теорія, що людина, за невеликим винятком, не дозволяє порушити іншим. Просторові конвенції можна спостерігати в повсякденному житті.

Приміром, в американському суспільстві загальноприйнята дистанція при розмові – біля двох футів (фут – це приблизно 30 див), тому якщо вона надмірно скорочується, американець почуває дискомфорт.

Просторові норми часто визначаються тим, як люди використовують погляд. Скажемо, знаходячись на ескалаторі в метро магазині, можна помітити, що незнайомі люди уникають дивитися прямо в очі один одному, предпочитая дивитися в стать або на вивіски, що висять нагорі. Пояснення полягає в тому, що візуальний контакт очима може бути зрозумілий як запрошення до вербального контакту.

У своїй цікавій книзі «Мовчазна мова» (1959) американський антрополог Эдвард Халл описав культурні варіанти дистанції, який дотримують двоє людей, що розмовляють. Вона може бути різна – від мінімальної (ніс до носа) в одних суспільствах до максимальної (кілька кроків) в інші. Її величина зовсім не довільна, а корениться в менталітеті народу, у загальних представленнях про те, що таке приватне (особисте) простір і з якої відстані воно порушується. В іншій книзі «Схований вимір» (1969) Халл, ґрунтуючись на даних спостережень і інтерв'ю з дорослими вихідцями із середнього класу півночі США, виявив чотири загальноприйнятих дистанції, використовувані для спілкування.

Так, що зненацька зустрілися коханці, учасники двобою по армреслингу або боротьбі прибігають до реального тілесного контакту або до максимально короткої дистанції. Така персональна дистанції складає від 0 до 18 дюймів (дюйм – 2,54див). На цьому відстань «присутність однієї людини не є випадковим, і один раз воно може приголомшити, тому що сильно збільшує емоційну енергію, що повідомляється. Погляд (часто перекручений), запах, випару, що виходять від людського тіла, звук, інтонація й емоційний тон людського голосу – усе це разом служить сигналом невипадкового контакту з іншим тілом».

Особиста дистанція (від 1.5 до 4 футів) може мислитися «як мала захисна сфера або ковпак, якої організм відмежовується від інших». Велика частина співрозмовників обмежується цим простором. Випадкові зустрічні контакти допускаються на відстані від 4 до 12 футів. Цю зону можна назвати соціальною дистанцією. Вона характерна для спеціально улаштованих збор. Нарешті, частина комунікацій відбувається «поза колом особистої вовлеченности». На публічній дистанції (більш 12 футів) голос перебільшений і посилений, а значна частина спілкування переміщається в сферу жестів і тілесних поз. Це дистанція публічної аудиторії і театральних представлень.

Э. Халл описує розходження в дистанціях, яких дотримують представники різних культур у різних ситуаціях. Він показує, що сприйняття приватної території, розмовній дистанції і публічній дистанції, що зберігається в американців, німців, французів, японців і арабів, сильно розрізняється. Культурні розходження в поняттях простору відбиті у відчутті людиною того, наскільки сильно він має потребу в самоті або, навпроти, байдужий до юрби і перенаселеності.

Порівнюючи американців з арабами, Халл підкреслює, що нюх (відчуття запаху) – найважливіший механізм, що регулює дистанцію в арабів. Араби, коли розмовляють, принюхиваются, знаходячи для себе приємним і бажаним переживання запаху тіла іншої людини. Отже, вони ведуть бесіду на більш короткій відстані, чим американці. У той же самий час німці відчувають потребу в приватному просторі, огороджуючи його стінами і двер. Такого відчуття в арабів немає. У США «власність» на якусь суспільну територію (місце в залі, наприклад) іноді визначається тим, хто першим його займе.

Для арабів власність на простір визначається тим, хто першим почав рухатися в напрямку до незайнятого місця, незалежно від того, хто першим досяг його. Для араба не існує такої речі, як вторгнення в громадське місце без запрошення. Суспільне означає суспільне. Наприклад, якщо *А* коштує на куті вулиці, а *В* претендує на його місце, то *В* нітрохи не порушить загальноприйняті норми, якщо створить такі незручності для *А,* що змусять залишити своє місце.

Відомо, що в Німеччині дверей в установах завжди щільно закриті, роз'єднуючи людей і створюючи відчуття приватного простору. Німці думають, що, що відгородили від сторонніх шумів, ходінь і розмов, персонал краще трудиться. Навпроти, у США двері кабінетів звичайно відкриті. Американці, що працювали в Німеччині, часто скаржилися, що закриті двері викликають у них почуття відчуження, змушують думати про те, що навколишні більш непривітні, чим вони були насправді. Очевидно, що той самий факт – закриті двері – мають у різних культурах різний зміст і тому він повинний оцінюватися виходячи з даного культурного контексту.

Особистий простір людини розширюється і скорочується в залежності від ситуації. Часто близькість людей, що поруч коштують, сприймається як показник ступеня довірчості їхніх відносин. Ділова бесіда відбувається на одній відстані, дружня бесіда – на іншому, розмова люблячих один одного людей – на третьому. Можна зробити висновок про статус людей, аналізуючи дистанцію, що зберігається ними. Дистанція, що викладач витримує стосовно студентів, підтверджує їхні статуси.

**Соціокультурні функції ЗМІ**

 **Інформаційна функція.** Радіо- і теленовини, газетні новини, покликані інформувати слухачів, глядачів і читачів про те, що відбулося за сьогоднішній і вчорашній дні в країні й у світі.

 **Пізнавально-просвітительська функція**. Спеціальні теле- і радіопрограми, газетні і журнальні рубрики, присвячені розширенню кругозору людей, спрямовані на збільшення нових знань практично у всіх областях людської діяльності. Ми читаємо і чуємо інформацію про те, як охоронитися від СНІДа, солити гриби, шити плаття, доглядати за квітами і садовими насадженнями, на які періоди поділяється вітчизняна історія і скільки атомів в одній молекулі, чому росте безробіття і як надати першу допомогу потерпілому. Ця інформація вчить нас тому, що ми не вміємо або не знаємо. Завдяки цій функції ЗМІ всім членам суспільства гарантується придбання деякого рівня культурної компетентності, що особливо важливо в епоху, коли гарні школи доступні тільки багатим, а в звичайних постійно знижується якість утворення.

 **Рекреаційна функція**. Значна частина інформації в теле- і радіоєфірі, у газетах і журналах віддана розважальним темам. Це класична й естрадна музика, телешоу, ігри і лотереї, свята і фестивалі, спортивні програми. У популярних журналах і газетах публікують кримінальну хроніку, белетристику, любовні і детективні романи.

 **Нормативно - регулятивна функція.** ЗМІ не тільки інформують, просвіщають і розважають аудиторію, але і формують думки, світогляд, реакції на ті чи інші події. А це означає, що ЗМІ цілеспрямовано впливають на поводження людей. Вплив на слухача і глядача йде вже на стадії добору матеріалів, що попадають у ефір чи на газетну смугу. Що публікувати, а що ні, вирішує спочатку журналіст, що написав репортаж, а потім головний редактор, що дає добро чи відкидає публікацію. Але головний редактор далеко не завжди вирішує долю матеріалу. У радянські часи над ним стояв інструктор Відділу пропаганди й ідеології ЦК КПРС. Тут і приймалися остаточні рішення. У 90-і роки гласна цензура була знята. Однак незабаром з'явився інший замовник - могутні фінансові угруповання, що наймають журналістів, замовляють їм тему, напрямок думки, оплачують ефірний час і т.п.

 Події в новинах не просто подаються, але коментуються і ранжируються по ступені важливості. Глядачам і читачам події подаються у вигідному для цілей ЗМІ гляді. Але яку саме мету мають ЗМІ, вирішують політичні влади країни, політична ситуація. Комуністи нав'язували аудиторії свою версію подій. Тепер демократи нав'язують власну версію.

 Нормативно-регулятивна функція складається можливості комуникатора, у відповідності зі своїми цілями й інтересами, маніпулювати суспільною думкою, роблячи вплив на глядачів, слухачів, читачів. Прагнучи підвищити до максимуму ефективність впливу на аудиторію, комуникатор підшукує для цього оптимальні засоби: належні канали (печатка, радіо, телебачення, вулична реклама); відповідний тип звертання до аудиторії ( гасло, прохання, заклик, вимога, повідомлення); стиль подачі матеріалу ( строгий чи вільний, новий чи класичний). При маніпулюванні коммуникатора зовсім не цікавить те, що хоче почути чи побачити аудиторія, головне для нього - власні цілі і задачі. Зрозуміло, він враховує соціально-демографічний склад аудиторії, її смаки і переваги, але лише як засіб підсилити ефективність впливу.

 Звичайно, нав'язувати свої інтереси, не зважаючи на думку аудиторії, можна тільки до відомої межі. Якщо передача не утримала аудиторію, якщо глядачі переключили телевізор на іншу програму, то ефективність впливу зведена до нуля, а гроші викинуті на вітер. Комуникатор завжди балансує на грані, як би торгується зі слухачами, протаскуючи потрібну інформацію в привабливому упакуванні. Елементи торгу видні, особливо на телебаченні, практично всюди. Замовник купує карколомного західного бойовика, але з умовою, що в нього будуть умонтовані рекламні ролики. Глядач одержує фільм, а комуникатор - рекламу. Якщо комуникатор користається тими самими стереотипними прийомами, заїждженими роликами і сюжетами, аудиторія перестає звертати увагу на зміст повідомлення, а тє і зовсім відвертається.

 **Аудиторія** - це потенційна сукупність людей, яких у даний момент можна класифікувати як читачів, глядачів і слухачів. Це ті, до кого адресоване повідомлення ЗМІ, ті хто знайомиться з новинами про поточні події, дивиться розважальні програми чи відує художні вистави, читає газети чи слухає радіопередачі. Усе це - аудиторія ЗМІ, але не аудиторія як така. Поняття аудиторії взагалі ширше: до неї відносяться також ті, хто в даний момент не має контакту зі ЗМІ, наприклад, слухачі лектора суспільства "Знання" чи відвідувачі кінотеатру, естрадного концерту, футбольного матчу.

 Аудиторії ЗМІ класифікуються найчастіше в залежності від комуникатора, наприклад, читачі "Комсомолки" чи "Літературної газети", слухачі "Маяка", телеглядачі ГРТ і т.п. Свої аудиторії є в телесеріалів - "Санта-Барбари" і "Просто Марії", таких телепередач, як "Наш сад". Зрозуміло, межі аудиторії умовні. Ніхто не прикріплений назавжди до однієї газети чи передачі і кожний може перейти в іншу аудиторію. Аудиторія - явище короткочасне, розмите, хоча в соціологічних опитуваннях намагаються з'ясувати склад тієї чи іншої аудиторії. Більш точне встановлення складу і смаків конкретних аудиторій допомагає краще організувати інформаційний потік у ЗМІ.

 За кордоном за соціологічні дані такого роду платять чималі гроші. Соціологи в Англії виявили досить стійкі аудиторії. Так, мало - і середньо утворену аудиторію цікавлять злочини, секс, спорт, розваги і комікси. Високоосвічена аудиторія віддає перевагу політиці, традиційнім видам мистецтва, дискусії.

 Масова комунікація адресована великій й анонімній аудиторії - "усім, кому це може бути цікаво". Це послання повинне залучити як можна більшую кількість людей, у протлежному випадку ті, хто його зробили, не зможуть утриматись у бізнесі.

**Лекція 4**

**Тема:** Проблема розуміння в кроскультурній взаємодії Кроскультурні конфлікти та шляхи їх подолання. Результати кроскультурної взаємодії

**Мета:** Оволодіння знаннями про моделей кроскультурної взаємодії (вербальна невербальна, паравербальна), специфіку вербальної комунікації та її форми, стилі та її контексти, види паравербальної комунікації (просодика і екстралінгвістика). Усідомлення досягнення ефективної комунікації. Зясування сутності метамови та її особливостей, форм кроскультурної взаємодії (пряма, дотична, безпосередня, опосередкована). Набуття знань про кроскультурну компетентність та її взаємозвязок з ефективністю ККВ.

**Методи:** дедуктивний(пояснення загальних положень з наступним демонструванням можливості їх застосування на конкретних прикладах); метод ступінчастості (розкриття проблематики теми, переходячи від одного ступеня до іншого).

**План:**

1. Навчання граматичного матеріалу.

2. Навчання лексичного матеріалу.

3. Навчання фонетичного матеріалу.

4. Навчання письму.

5. Навчання читанню.

**Література:**

1. Садохин А. Межкультурная коммуникация. – М., 2006.

2. Гриценко Т. Б., Гриценко С. П., Іщенко Т. Д. та ін. Етика ділового спілкування: Навч. посіб. – К., 2007. 3. www.bus iness (статті).

**3.**Бондарева С. К., Колесов Д. В. Толерантность (введение в проблему). – М., 2003.

4.Лебедева Н. М., Лунева О. В., Стефаненко Т. Г., Мартынова М. Ю. Межкультурный диалог. Принцип этнокультурной компетентности. – М., 2003.

**7. Комплекс завдань для модульних контрольних робіт**

**Тема Види, типи, форми, моделі міжкультурної комунікації.**

*Варіант 1.*

1. Форми кроскультурної взаємодії.

2. Вербальний вид кроскультурної взаємодії (загальна характеристика).

3. Прямий і непрямий стилі кроскультурної взаємодії.

*Варіант 2.*

1.Безпосередня та опосердкована форма кроскультурної взаємодії.

2. Діалог як форма вербальної комунікації та його види.

3. Кінесика та її значення в кроскультурній взаємодії.

*Варіант 3.*

1. Пряма та дотична форми кроскультурної взаємодії.

2. Монолог як форма вербальної комунікації та його особливості.

3. Проксеміка та її значення в кроскультурній взаємодії.

*Варіант 4.*

1. Інструментальний та аффективний стилі вербальної комунікації.

2. Основні одиниці вербальної комунікації.

3. Невербальна комунікація (загальна характеристика).

*Варіант 5.*

1. Вигадливий та короткий стилі вербальної комунікації.

2. Паравербальна комунікація та її види.

3. Метамова у кроскультурній взаємодії.

**Тема Проблема розуміння в кроскультурній взаємодії.**

*Варіант 6.*

1. Розуміння та його значення у кроскультурній взаємодії.

2. Фактори, що сприяють розумінню.

3. Помилки атрибуції.

*Варіант 7.*

1. Поняття і сутність емпатії.

2. Основні елементи процесу сприйняття.

3. Природа міжкультурних конфліктів.

*Варіант 8.*

1.Міжособистісна аттракція у міжкультурному спілкуванні й комунікації.

2. Поняття атрибуції та її роль у кроскультурній взаємодії.

3. Причини виникнення й види міжкультурних конфліктів.

**Тема Результати кроскультурної взаємодії**

*Варіант 9.*

1. Ефективна комунікація та її елементи.

2. Поняття і сутність толерантності.

3. Рівні міжкультурної компетенції і засоби її підвищення.

*Варіант 10.*

1. Структура комунікативної компетенції.

2. Толерантність як результат кроскультурної взаємодії.

3. К. Ситарам та Р. Когделл про підвищення результативності кроскультурної взаємодії.

*Варіант 11.*

1. Елементи комунікативної компетенції.

2. Толерантність та інтолерантність.

3. Шляхи подолання міжкультурних конфліктів.

**8. Інструктивно-методичні матеріали до практичних занять.**

**Практичне заняття 1**

**Тема:** Введення в навчальний курс “Основи теорії і практики кроскультурної

**Мета:** Засвоїти основні етапи розвитку кроскультурної взаємодії та її місце в системі гуманітарних наук. Оволодіти знаннями щодо методології та понятійного апарату кроскультурної взаємодії. Сформувати уявлення про предмет, об’єкт та суб’єкт кроскультурної взаємодії. З’ясувати мету та завдання курсу.

**План роботи (питання для опрацювання):**

1.Знайомство студентів із планом проведення практичного заняття.

2.Опрацювання теоретичних питань

1.) Актуальність проблем кроскультурної взаємодії в епоху глобалізації.

2.) Джерельна та наукова база курсу “Кроскультурна взаємодія”.

*Теми наукових доповідей*

1.) Діалог як ефективний засіб кроскультурної взаємодії.

2.) Проблема культурної взаємодії в сучасну епоху.

3.) Універсалізація і трансформація культури в епоху глобалізації.

4.) Глобалізація як основа кроскультурної взаємодії.

5.) Огляд джерел та наукової літератури з проблем кроскультурної взаємодії

3. Робота з веб-квестом.

**Практичні завдання**

***ВЕБ-КВЕСТ «СULTURE BROKER» («посередник між культурами»)***

*Subject: Practical course of EFL, Basics of Cross-cultural Interaction, Business course of EFL.*

*Cross-cultural objectives: Students will develop an appreciation for cultural diversity, specifically, and understand concepts related to cross-cultural interaction.*

***Part 1. Culture objectives.***

*What is Culture?*

*Objective:* Student understands that culture means different things to different people. In other words, culture is variable, fluid, and ever changing.

*Pre-task. Students were asked to find possible definitions of culture using the link (ссылки в приложении).*

*Introduction:* Ask students to write a definition of the word “culture.” Then, organize class into prearranged groups of 3-4. Each person should read their definition of culture to the others in their group. Each group is responsible for combining their ideas to create one definition. Reflect on the similarities and differences.

*Main Activity:*Remaining in the same groups, groups will be given a worksheet with the following prompts on it:

* Culture is a **backpack.** It is hard to carry but it provides necessary things.
* Culture is a **butterfly**. It is a fragile thing of great beauty.
* Culture is a pair of **handcuffs.** It takes away your freedom and traps you.
* Culture is a pair of **glasses.** It helps you to see the world clearly.
* Culture is **water.** It can keep you alive or kill you.
* Culture is a **mask.** It hides a person’s true identity.

*Discussion Questions:*

Which metaphors seemed most useful for trying to define culture? Why?

Next, in pairs, students are expected to come up with their own metaphor for culture.

*Conclusion:* Students are asked to summarize the key things that they learned about culture from the dialogue. Students are asked to rewrite their definition of culture and observe changes.

**Література**

1. Землянова Л. М. Зарубежная комуникативистика в преддверии информационного общества : Толковый словарь терминов и концепций. – М., 1989.
2. Лебедева Н. М.. Лунева О. В., Стефаненко Т. Г., Мартынова М. Ю. Межкультурный диалог. Тренинг этнокультурной компетенции. – М., 2003.
3. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. – М., Киев, 2001.
4. Садохин А. П. Межкультурная коммуникация : Учеб. пособие. – М., 2006.
5. Людина і культура в умовах глобалізації : Збірник наукових статей. – К., 2003.
6. Толстоухов М. Глобалізм як вимір буття України // Практична філософія. – 2003. – № 4.
7. Зимовець Р. Конфлікти та протести у постіндустріальному суспільстві (до питання про актуальність дослідницької парадигми Ю. Хабермаса) // Філософська думка. – 2001. – № 3. – С. 93–114.

**Практичне заняття 2**

**Тема:** Кроскультурна взаємодія як галузь наукового знання і навчальна дисципліна

**Мета:** Засвоїти основні підходи до визначення поняття “кроскультурна взаємодія”. “міжкультурна комунікація”: спільне, відмінне. роль психології і лінгвістики у розумінні спілкування й взаємодії. Усвідомити структуру кроскультурної взаємодії її сновні детермінанти, поняття контексту.

**План роботи (питання для опрацювання):**

1.Знайомство студентів із планом проведення практичного заняття.

2.Опрацювання теоретичних питань

1. )Місце кроскультурної взаємодії в системі гуманітарного знання. становлення міжкультурної комунікації як науки.

2. )Предмет, об’єкт, суб’єкт кроскультурної взаємодії як галузі наукового знання. проблемне поле кроскультурної взаємодії.

3.) Мета, завдання, структура і особливості кроскультурної взаємодії як навчального курсу.

*Теми наукових доповідей*

1. )Роль психології та лінгвістики у становленні кроскультурної взаємодії як науки.

2.) Е. Холл як засновник нової галузі знання – кроскультурної взаємодії.

3.) Етапи розвитку кроскультурної взаємодії в США.

4.) Утвердження кроскультурної взаємодії в Європі.

5. )Проблемне поле кроскультурної взаємодії.

3.Робота з веб-квестом.

**Практичні завдання**

***ВЕБ-КВЕСТ «СULTURE BROKER» («посередник між культурами»)***

***Part 2. Personality objectives.***

*Pre-task: students have to find out how to define the notion ‘culture broker’ using the link.*

*Main Activity:* Ask the students to read Jezewski’ *culture brokering ideas* and explain main points :

* intervening in conflict situations when tensions exist in interactions
* standing guard over critical junctures in the context of interactions
* possessing role ambiguity in the context of brokering and functioning in asymmetric relationships
* functioning marginally in one or more systems while brokering between systems
* dealing with others positively and cultivating varied social relationships
* mediating between traditions
* innovating when traditions are inflexible
* facilitating communication by translating interests and message between groups
* bridging value systems
* functioning as a go-between bringing people together

*Discussion Questions:*

How to define the notion ‘culture broker’? (The term “culture broker” or “cultural broker” is defined through as a person who facilitates the border crossing of another person or group of people from one culture to another culture)

What does the culture broker have to do to make cross-cultural interaction efficient?

What qualities does culture broker need to mediate cultures?

What skills must culture broker have to come in between cultures? (Possible answer: acquiring cultural knowledge, becoming change agents, translating knowledge into practice).

**Література**

1. Грушевицкая Т. Г., Попков В. Д., Садохин А. П. Основы межкультурной коммуникации : Учеб. пособие. – М.. 2006.
2. Землянова Л. М. Современная американская коммуникативистика. – М., 1995.
3. Землянова Л. М. Зарубежная комуникативистика в преддверии информационного общества : Толковый словарь терминов и концепций. – М., 1999.
4. Зинченко В. Г., Зусман В. Г., Кирнозе З. И. Межкультурная коммуникация. Системный подход. – Новгород, 2003.
5. Марченко С. Г., Еремин С. Н. Межкультурное взаимодействие в историческом процессе. – Новосибирск, 1991.
6. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. – М., Киев, 2001.
7. Садохин А. П. Межкультурная коммуникация : Учеб. пособие. – М.: Альфа–М; ИНФРА–М, 2006.
8. Соколов А. В. Введение в теорию социальной коммуникации. – СПб., 1996.
9. Холл Э. Как понять иностранца без слов. – М., 1995.

**Практичне заняття 3-4**

**Тема:** Поняття і сутність кроскультурної взаємодії. Основні теорії міжкультурної комунікації.

**Мета:** Розширити знання про багатоманітність культур. Усвідомити проблеми “чужеродності” культури, процесів соціалізації. Ознайомитись з механізмами інкультурації, ультурної адаптації. Зясувати сутність культурного шоку та модель засвоєння “чужої” культури М.Беннета, культурної ідентичності, етноцентризму та його різновидів.

**План роботи (питання для опрацювання):**

1.Знайомство студентів із планом проведення практичного заняття.

2.Опрацювання теоретичних питань

1. )Кроскультурна взаємодія в системі культури.

2. )Структура і сутність кроскультурної взаємодії.

3. )Основні теорії кроскультурної взаємодії. Е. Холл. Г. Хофштеде. Е. Хирш.

*Теми наукових доповідей*

1. )Спільне й відмінне у спілкуванні й комунікації.

2. )Культура і мова в процесі комунікації.

3. )Теорія Сепіра-Уорфа (лінгвістична відносність).

4. )Місце культурних цінностей в міжкультурних контактах.

5. )Норми культури та їх роль у міжкультурному спілкуванні й комунікації.

3.Робота з веб-квестом.

 **Практичні завдання**

***ВЕБ-КВЕСТ «СULTURE BROKER» («посередник між культурами»)***

***Part 3. How context works?***

*Pre-task: ask students to find in the Internet the examples of cultural misunderstanding based on wrong interpreting others comments and actions, predicting behavior, and conflicting behavior.*

*Main Activity:*

**1.**Using students’ examples and your own examples, discuss the reasons of cultural misunderstanding and the point: what kind of knowledge we need to understand other cultures and interact effectively with them.

Example:

*In the movie Seven Years in Tibet, Heinrich Harrer, an Austrian living in Tibet, was asked by the Dalai Lama to build some sort of a movie theatre in Lhasa. In one scene, while he and a group of Tibetans were digging the piece of land on which the theatre was going to be built, their shovels and spades uncovered earthworms in the ground. The Tibetans made a big fuss about this and work on building the theatre had to be stopped for a while, much to Heinrich Harrer’s amazement and frustration. Work only resumed after all the earthworms were safely collected in containers and transferred to another location.*

*Discussion Questions:*

What do you think happened? Why did the Tibetans make such a big fuss about the earthworms? Why was Heinrich Harrer amazed and frustrated by what happened? What is the role of cultural context in understanding another culture?

**2**. Facilitator represents main cultural dimensions discussing possible problems in interaction with students. It must be stressed taking onto account that interaction occurs in a context.

***Individualism vs Collectivism****.*

*A market research firm conducted a survey of tourist agencies around the world. The questionnaires came back from most countries in less than a month. But the agencies in the asian countries took months to do it. After many telexes, it was finally done. The reason was that, for example, American tourist agencies assigned the work to one person, while the Filipinos delegated the work to the entire department, which took longer. The researchers also noticed that the telexes from the Philippines always came from a different person.*

**Explanation.** In individualist cultures, individual uniqueness, self-determination is valued. A person is all the more admirable if they are a "self-made man" or "makes up their own mind" or show initiative or work well independently. Collectivist cultures expect people to identify with and work well in groups which protect them in exchange for loyalty and compliance. Paradoxically, individualist cultures tend to believe that there are universal values that should be shared by all, while collectivist cultures tend to accept that different groups have different values. Many of the Asian cultures are collectivist, while Anglo cultures tend to be individualist.

**Power Distance**

*Is the boss always right because he is the boss, or only when he gets it right? It depends on the culture context.*

**Explanation.** The extent to which people accept differences in power and allow this to shape many aspects of life. In high power distance countries (most agrarian countries), bypassing a superior is unsubordination. In low power distance countries (US, northern europeans, Israel), bypassing is not usually a big deal. In the US, superiors and subordinates often interact socially as equals. An outsider watching a party of professors and graduate students typically cannot tell them apart.

***Masculinity******vc Femininity***

*Fatimah, a Malaysian graduate student, works part-time in a chain drugstore in California. One day while helping her unpack a new shipment of toiletries, Mr Hayes, the manager of the store, invites her to take a break and sit down and have a cup of coffee with him.  Shyly, she accepts.  Mr Hayes chats with her casually, but notices that when he speaks to her, Fatimah looks down on the floor and seems disinterested.  He believes she is being disrespectful and reprimands her for it.  She is surprised by his anger.*

Masculinity versus its opposite, femininity, refers to the distribution of emotional roles between the genders which is another fundamental issue for any society to which a range of solutions are found. The IBM studies revealed that (a) women's values differ less among societies than men's values; (b) men's values from one country to another contain a dimension from very assertive and competitive and maximally different from women's values on the one side, to modest and caring and similar to women's values on the other. The assertive pole has been called masculine and the modest, caring pole feminine. The women in feminine countries have the same modest, caring values as the men; in the masculine countries they are more assertive and  more competitive, but not as much as the men, so that these countries show a gap between men's values and women's values

***High Context vs Low Context cultures***

*Japanese can find Westerners to be offensively blunt. Westerners can find Japanese to be secretive, devious and bafflingly unforthcoming with information*

*French can feel that Germans insult their intelligence by explaining the obvious, while Germans can feel that French managers provide no direction.*

*Most Asian and Middle Eastern countries, people rely less on verbal communication and more on the context of nonverbal cues, environmental settings, and implicit information, shared by the parties in the communication, to convey meaning. As a result, they can appear as rather indirect and vague in their verbal communication. The United States, Switzerland and Germany, people rely more on verbal communication and less on circumstances and non-verbal cues to convey meaning so they are very direct, precise and explicit in their communication.*

**Explanation.** A low context culture is one in which things are fully (though concisely) spelled out. Things are made explicit, and there is considerable dependence on what is actually said or written. A high context culture is one in which the communicators assume a great deal of commonality of knowledge and views, so that less is spelled out explicitly and much more is implicit or communicated in indirect ways. In a low context culture, more responsibility is placed on the listener to keep up their knowledge base and remain plugged into informal networks. Low context cultures include Anglos, Germanics and Scandinavians. High context cultures include Japanese, Arabs and French.

Face-saving is the act of preserving one’s outward dignity. Though people of all cultures are concerned with face saving, the value attached to the maintenance of status and respect varies significantly from culture to culture. Usually, the more highly contexted a culture is, the more importance its members attach to face saving.

Very often, the indirectness that characterizes the communication in most high-context cultures is to a large extent a strategy to avoid causing another person to lose face. In that sense, it can be viewed as consideration for another person’s sense of dignity. However, to people coming from low-context cultures, this indirectness may be seen as dishonesty, suggesting that the speaker may have something to hide.

***Monochronic vs Polychronic***

*German businessman cannot understand why the person he is meeting is so interruptible by phone calls and people stopping by. Is it meant to insult him? When do they get down to business? Similarly, the American employee of a German company is disturbed by all the closed doors – it seems cold and unfriendly.*

**Explanation.** Monochronic cultures like to do just one thing at a time. They value a certain orderliness and sense of there being an appropriate time and place for everything. They do not value interruptions. Polychronic cultures like to do multiple things at the same time. A manager's office in a polychronic culture typically has an open door, a ringing phone and a meeting all going on at the same time. Polychronic cultures include the French and the Americans. The Germans tend to be monochronic.

***Future vs Present vs Past Orientation***

*A negotiation is taking place to discuss the costs of renovating an office space in China for a new US company. Mr Jones then asks, “Okay, then, how much will everything cost? Just give me a ballpark figure.” Mr Zhang and Mr Li look at each other with a rather puzzled look. Then Mr Li hesitatingly gave an estimated cost. In response, Mr Jones says, “You can’t be serious. That’s going to cost us an arm and a leg!” The Chinese became a little uncomfortable.*

**Explanation.** Past-oriented societies are concerned with traditional values and ways of doing things. They tend to be conservative in management and slow to change those things that are tied to the past. Past-oriented societies include China, Britain, Japan and most Spanish-speaking Latin American countries. Present-oriented societies include the rest of the spanish-speaking Latin American countries. They see the past as passed and the future as uncertain. They prefer short-term benefits. Future-oriented societies have a great deal of optimism about the future. They think they understand it and can shape it through their actions. They view management as a matter of planning, doing and controlling (as opposed to going with the flow, letting things happen). The United States and, increasingly, Brazil, are examples of future-oriented societies.

***Quantity of Time***

*A Singapore businessman in Saudi Arabia is keen to secure an important deal. He has a tight schedule, and can’t afford to waste any time. His frustration increases because he has to wait for ages to get an appointment with his Saudi partner. Meetings never start on time, and when they do, there are frequent interruptions, with people coming in to get papers signed. The Saudi partner even takes phone calls when his visitor is in the room.*

**Explanation.** In some cultures, time is seen as being a limited resource which is constantly being used up. It's like having a bathtub full of water which can never be replaced, and which is running down the drain. You have to use it as it runs down the drain or it's wasted. In other cultures, time is more plentiful, if not infinite. In old agricultural societies, time was often seen as circular, renewing itself each year.In societies where time is limited, punctuality becomes a virtue. It is insulting to waste someone's time, and the ability to do that and get away with it is an indication of superiority/status.. In cultures where time is plentiful, like India or Latin American, there is no problem with making people wait all day, and then tell them to come back the next day. Time-plentiful cultures tend to rely on trust to do business. Time-limited cultures don't have time to develop trust and so create other mechanisms to replace trust (such as strong rule-by-law).

*Discussion Questions:*

How contexting and face-saving affect interaction?

How the individual is viewed in relation to the group?

How time is perceived?

How status is accorded?

How decisions are made in different cultures?

**3.** In each of the following scenarios, we see people of different cultures interacting with one another and how their different cultural orientations result in problems or misunderstandings. Explain the following cases according to cultural dimensions you learnt:

* You greet your Austrian client. This is the sixth time you have met over the last 4 months. He calls you Herr Smith. You think of him as a standoffish sort of guy who doesn't want to get really friendly. That might be true in America, where calling someone Mr. Smith after the 6th meeting would probably mean something -- it is marked usage of language -- like "we're not hitting it off". But in Austria, it is normal.
* A Canadian conducting business in Kuwait is surprised when his meeting with a high-ranking official is not held in a closed office and is constantly interrupted. He starts wondering if the official is as important as he had been led to believe, and he starts to doubt how seriously his business is being taken
* A British boss asked a new, young American employee if he would like to have an early lunch at 11 am each day. The employee said 'Yeah, that would be great!' The boss immediately said "With that kind of attitude, you may as well forget about lunch!" The employee and the boss were both baffled by what went wrong. [In England, saying "yeah" in that context is seen as rude and disrespectful.]
* A Japanese businessman wants to tell his Norwegian client that he is uninterested in a particular sale. So he says "That will be very difficult." The Norwegian eagerly asks how he can help. The Japanese is mystified. To him, saying that something is difficult is a polite way of saying "No way in hell!". Dave Barry tells the story of being on a trip to Japan and working with a Japanese airline clerk on taking a flight from one city to another. On being asked about it, the clerk said "Perhaps you would prefer to take the train." So he said "NO, I want to fly." So she said "There are many other ways to go." He said "yes, but I think it would be best to fly." She said "It would very difficult". Eventually, it came out that there were no flights between those cities.

***Part 4. Index of cultural dementions.***

Facilitator represents G.Hofstede’s index of cultural dimensions and explains how to use it to compare different cultures.

***Сonclusion.*** Students have to make the presentations comparing two countries according to their cultural dimensions and give their own analysis of possible misunderstanding that can occur between chosen countries.

*Література*

1. Бадалев А. А. Психология общения. – М., Воронеж, 1996.
2. Ван Дейк Т. А. Язык. познание. Коммуникация. – М., 1989.
3. Глобальные проблемы и общечеловеческие ценности. – М., 1990.
4. Кузин Ф. А. Культура делового общения : Практическое пособие. – М., 1996.
5. Персикова Т. Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура. – М.. 2002.
6. Кармин А. С., Новикова Е. С. Культурология : Учебник. – СПб., 2005.
7. Садохин А. П. Межкультурная коммуникация : Учеб. пособие. – М., 2006.
8. Сергеев А. М. Коммуникация в культуре. – Петрозаводск, 1996.

**Практичне заняття 5**

**Тема:** Соціалізація та інкультурація: зміст, особливості та етапи реалізації

**Мета:** Оволодіння знаннями про моделей кроскультурної взаємодії (вербальна невербальна, паравербальна), специфіку вербальної комунікації та її форми, стилі та її контексти, види паравербальної комунікації (просодика і екстралінгвістика). Усідомлення досягнення ефективної комунікації. Зясування сутності метамови та її особливостей, форм кроскультурної взаємодії (пряма, дотична, безпосередня, опосередкована). Набуття знань про кроскультурну компетентність та її взаємозвязок з ефективністю ККВ.

**План роботи (питання для опрацювання):**

1.Знайомство студентів із планом проведення практичного заняття.

2.Опрацювання теоретичних питань

1. )Поняття “культурної ідентичності”.

2. )Соціалізація й інкультурація як шляхи засвоєння іншої культури.

3.) Акультурація в міжкультурній комунікації.

4.) Культурний шок у засвоєнні чужої культури.

*Теми наукових доповідей*

1. )Природа і сутність понять “свій” і “чужий”.

2. )Сутність та прояви етноцентризму.

3. )Інкультурація: релігійний аспект.

4. )Аккультурація як коммунікація.

5.) Феномен “культурного шоку”.

6. )Моделі засвоєння чужої культури.

3.Робота з вебквестом.

 **Практичні завдання**

***ВЕБ-КВЕСТ «“CRAZY АMERICANS OR LAZY ЕUROPEANS?” – INTERPRETING DIFFERENT PERSPECTIVES WHEN WORKING EFFECTIVELY ACROSS CULTURES»***

“Are Europeans lazy? Or Americans crazy?” This is the rather provocative title of web-quest about the perception of work on both continents.

Behind this question lies the ever lasting conflict between two opposite visions of life: do we work to live or do we live to work? The answer to that question is likely to depend on your cultural background, the country you live in and how this impacts [working effectively across cultures](http://www.communicaid.com/cross-cultural-training/culture-for-business-and-management/working-effectively-across-cultures/index.php%20).

The way Europeans and Americans work can, of course, be explained by economical, historical or sociological traits like unemployment rates, the number of hours worked each week, worker productivity levels and the social system. But these differences also come from fundamental cultural differences that exist between the two continents. The importance of family, free time, personal development or even religion within a specific culture can influence the working practices of a country. These differences can get in the way of working effectively across cultures and they can harm the performance when you work in cross-cultural context.

**Questions:**

* 1. Why do people in Norway, Sweden, France, and Spain prefer to work less than people in US? What cultural values can it reflect?
	2. Why do you think some people in the US who tend believe that ‘time is money’ may look at these countries and feel that ‘Europeans are lazy’?

**Tasks for groups:**

1. Working effectively across cultures requires an understanding that every culture has its own unique approach to work ethics and time management which can have a significant impact on how working preferences are perceived and managed. Make you own recommendations: *Doing business in US.*
2. Investigate the point: *Impact of stereotypes on international business*. Make your cultural awareness.
3. Living and working in France: *How cultural awareness training helps bringing the French dreаm to life.*

**Література**

1. История ментальностей : Историческая антропология. – М., 1996.
2. Коул М. Культурно-историческая психология. – М., 1997.
3. Культурологія: теорія та історія культури : Навч. посіб. / За ред. І. І. Тюрменко, О. Д. Горбула. – Київ, 2004.
4. Мархинина В., Удалова И. Межнациональное общество: состояние, динамика, взаимодействие культур. – Новороссийск, 1996.
5. Муравлева Н. В. Понимание и интерпретация фактов чужой культуры // Россия и Запад: диалог культур. – Вып. 7. – М., 1999.
6. Оконешникова А. П. Межэтическое восприятие и понимание людьми друг друга. – Пермь, 1999.
7. Сухарев В. А., Сухарев М. В. Психология народов и наций. – Донецк, 1997.
8. Ярошенко Т. М. Регіональна типологія культури : Навч. посібник. – Львів, 2007..

**Практичне заняття 6**

**Тема: Види, типи, форми, моделі кроскультурної взаємодії**

**Мета:** Оволодіння знаннями про моделей кроскультурної взаємодії (вербальна невербальна, паравербальна), специфіку вербальної комунікації та її форми, стилі та її контексти, види паравербальної комунікації (просодика і екстралінгвістика). Усідомлення досягнення ефективної комунікації. Зясування сутності метамови та її особливостей, форм кроскультурної взаємодії (пряма, дотична, безпосередня, опосередкована). Набуття знань про кроскультурну компетентність та її взаємозвязок з ефективністю ККВ.

**План роботи (питання для опрацювання):**

1.Знайомство студентів із планом проведення практичного заняття.

2.Опрацювання теоретичних питань

1. )Знайомство студентів із планом проведення практичного заняття.

2. )Опрацювання теоретичних питань:

3. )Форми міжкультурної комунікації.

4). Вербальна комунікація, її особливості та форми.

5). Невербальна комунікація та її форми.

6). Паравербальна комунікація.

*Теми наукових доповідей*

1.) Діалог у вербальній комунікації.

2.) Етикет та види невербальної комунікації.

3.) Ритм, рух, розрахунок часу у невербальній комунікації.

4.) Функції мови у спілкуванні.

5.) Метамова у міжнародному спілкуванні.

6.) Просодика у паравербальному спілкуванні.

7.) Значення особистого простору у міжкультурному спілкуванні.

8. )Кінесика та її роль у міжкультурних ділових контактах.

3. Робота з веб-квестом.

**Практичні завдання**

***BEБ-КВЕСТ «TIPS FOR EFFECTIVE CROSS-CULTURAL COMMUNICATION»***

*Subject: Practical course of EFL, Basics of Cross-cultural Interaction, Business course of EFL.*

*Cross-cultural objectives: Students will develop cross-cultural competence and cultural sensitivity.*

*Main task:*

**1.**In order for students to become an effective communicator in this global workplace, they have to understand a list of things that they should try to work towards.

Each little group works on to highlight content of these points:

*1. Develop a sense of cultural awareness.*

2. *Do away with ethnocentrism.*

3. *Recognize differences*.

4. *Show respect* for your counterparts.

5. *Learn to adapt.*

6. *Be more tolerant.*

7. *Listen carefully and empathize.*

8. *Look beyond the superficial.*

9. *Do not lapse into your own language while in the presence of others who do not speak it.*

10. *Take responsibility for the communication*

**2.** Each group makes their own tips to make cross-cultural interaction more efficient. It includes the following:

*When using language…*

*In written communication…*

*In oral communication...*

*In nonverbal communication…*

*After students’ presentations and general discussion students have to correct their tips and come to conclusion about universal tips of successful cross-cultural interaction.*

***As a final note of facilitator****:* it is unrealistic to expect to understand another culture completely. No matter how much you study French culture, for example, you will never be French if you are a Singaporean who has been born and bred in Singapore. In addition, do not overgeneralize and look at people as stereotypical “Germans” or “Americans” and then never move beyond that view. As in all our interpersonal interaction, we need to interact with individuals as individuals who are by their very nature unique, one from the other, whatever culture they come from. To be effective in intercultural communication, it helps to learn useful general information but it is imperative to be aware and open to variations and individual differences.

**Література**

1. Головаха Є. І., Паніна Н. В. психологія людського взаєморозуміння. – К., 1989.
2. Гриценко Т. Б., Гриценко С. П., Іщенко Т. Д. та ін. Етика ділового спілкування : Навч. посіб. / за ред. Гриценко Т. Б., Іщенко Т. Д., Мельничук Т. Ф. – К., 2007.
3. Лабунская В. А. Невербальное поведение. – Ростов н/Д., 1986.
4. Богдан С. К. Мовний етикет українців: традиції і сучасність. – К., 1998.
5. Пиз А., Гарнер А. Язык разговора. – М., 2001.
6. Пиз А. Язык телодвижений. – М.. 2000.
7. Садохин А. П. Межкультурная коммуникация : Учеб. пособие. – М., 2006.
8. Сухарев В. Язык телодвижений. – Новгород, 1992.
9. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування : Навч. посібник. – К., 2003.

**Практичне заняття 7**

**Тема: Види і типи міжкультурних конфліктів та шляхи їх подолання. Толе­рантність як результат міжкультурної комунікації**

**Мета:** Оволодіння знаннями про моделей кроскультурної взаємодії (вербальна невербальна, паравербальна), специфіку вербальної комунікації та її форми, стилі та її контексти, види паравербальної комунікації (просодика і екстралінгвістика). Усідомлення досягнення ефективної комунікації. Зясування сутності метамови та її особливостей, форм кроскультурної взаємодії (пряма, дотична, безпосередня, опосередкована). Набуття знань про кроскультурну компетентність та її взаємозвязок з ефективністю ККВ.

**План роботи (питання для опрацювання):**

1. Знайомство студентів із планом проведення практичного заняття.

2. Опрацювання теоретичних питань:

1.) Поняття “розуміння” в міжкультурній комунікації.

2. )Аттракція в міжкультурній комунікації: Поняття атрибуції.

3. )Природа міжкультурних конфліктів та шляхи їх подолання.

4. )Толерантність як один із способів підвищення ефективності в міжкультурній комунікації.

Теми наукових доповідей

1.) Поняття і сутність емпатії.

2.) Культура і сприйняття.

3. )Міжкультурні конфлікти та їх причини в контексті процесу глобалізації.

4. )Толерантність як результат міжкультурної комунікації.

5. )Міжособистісна аттракція в міжкультурному спілкуванні.

3. Робота з веб-квестом.

**Практичні завдання**

**ВЕБКВЕСТ « 4"WAYS"TO"USE"CROSS-CULTURAL"QUOTES"».**

*You have found many quotes in this book that can be the real resource for cross-cultural Web-quest.*

1. Post quotes in your classroom, on your syllabus or on your class website.
2. Discuss one quote each lesson with your students.
3. Ask the students to find out about quoted people.
4. Ask students to interpret a quote in picture, song, skit or other creative form.
5. Ask students to write their own crosscultural quotes.
6. Let students make presentation of their creative work

***Some more cross-cultural “quotes”.***

Landscape shapes culture (*Terry Tempest Williams*)

The whole object of travel is not to set foot on foreign land; it is at last to set foot on one's own country as a foreign land (*G.K.Chesterton*).

The limits of my language mean the limits of my world (*Ludwig Wittgenstein*).

A great many people think they are thinking when they are merely rearranging prejudices (*William James*)

I soon realized that no journey carries one far unless, as it extends into the world around us, it goes an equal distance into the world within (*Lillian Smith*).

Language shapes the way we think, and determines what we can think about (*Benjamin Lee Whorf*).

Travelers never think that they are the foreigners (*Mason Cooley*).

Culture is a framework in which we communicate (*Stephen &Roberts*).

Like all great travelers, I have seen more than I remember, and remember more than I have seen (*Benjamin Disraeli*).

The most important trip you may take in life is meeting people halfway (*Henry Boye*).

Those who know nothing of foreign languages know nothing of their own (*Johann Wolfgang von Goethe*).

No culture can live, if it attempts to be exclusive (*Mahatma Ghandi*).

Not all those who wander are lost (*JRR Tolkien*).

I speak two languages, Body and English (*Mae West*).

The traveler sees what he sees. The tourist sees what he has come to see (*G.K.Chesterton*).

Culture is a little like dropping an Alka-Seltzer into a glass you don't see it, but somehow it does something ( *Hans Magnus Enzensberger*).

I met a lot of people in Europe. I even encountered myself (*James Baldwin*).

There is no more difficult art to acquire that the art of observation, and for some men it is quite as difficult to record an observation in brief and plain language (*William Osler*).

Our senses don't deceive us: our judgment does (*Johann Wolfgang von Goethe*)

Slang is a language that rolls up its sleeve, spits on its hands, and goes to work (*Carl Sandburg*).

The world is a book, and those who do not travel read only a page (*Saint Augustine*).

People can only live fully by helping others to live. When you give life to friends you truly live. Cultures can only realize further richness by honoring other traditions. And only by respective natural life can humanity continue to exist (*Daisaku Ikeda*).

We travel, some of us forever, to seek other states, other lives, other souls (*Anais Nin*).

Travel is fatal to prejudice, bigotry, and narrow mindedness, and many of our people need it sorely on these accounts (*Mark Twain*).

Follow your cultural and religious customs in your own home, but do not attempt to impose them on society. Rather than this, love each person as your own brother or sister, not seeing him or her as belonging to another creed, religion, or country (*Sri Sathya Sai Baba*).

Our loyalties must transcend our race, our tribe, our class, and our nation; and this means we must develop a world perspective (*Martin Luther King, Jr*.).

The greatest virtue of man is perhaps curiosity (*Anatole France*).

Curiosity killed the cat, but where human beings are concerned, the only thing a healthy curiosity can kill is ignorance (*Harry Lorayne*).

A man should be just cultured enough to be able to look with suspicion upon culture (*Samuel Butler*).

Every view of the world that becomes extinct, every culture that disappears, diminishes a possibility of life (*Octavio Paz*).

Preservation of one’s own culture does not require contempt or disrespect for other cultures (*Cesar Chavez*).

The real voyage of discovery consists not in seeking new lands, but in seeing with new eyes (*Marcel Proust*).

The surest way to corrupt a youth is to instruct him to hold in higher esteem those who think alike than those who think differently (*Friedrich Nietzsche*).

The opposite of a correct statement is a false statement. But the opposite of a profound truth may well be another profound truth (*Niels Bohr*).

You must be the change you wish to see in the world (*M.Gandhi*).

**Література**

1. Бондырева С. К., Колесов Д. В. Толерантность (введение в проблему). – М., 2003.
2. Будный А. Понимание и общение. – М., 1989.
3. Гулкевич О. А., Безменова И. К. Атрибуция: общее представление, направление исследований, ошибки. – М., 1998.
4. Гриценко Т. Б., Гриценко С. П., Іщенко Т. Д. та ін. Етика ділового спілкування : Навч. посіб. / За ред. Т. Б. Гриценко та ін. – К., 2007.
5. Иконникова Н. К. Механизмы межкультурного восприятия // Социологические исследования. – 1995. – № 4.
6. На пути к толерантному сознанию. – М., 2000.
7. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. – М., Киев, 2001.
8. Сорокин Ю. А. Этическая конфликтология. – Самара, 1994.
9. Садохин А. П. Межкультурная коммуникация : Учеб. пособие. – М.. 2006.
10. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування : Навч. посібник. – К., 2003.

**9. Контрольні завдання до практичних занять.**

*Проведення поточного контролю/тестування*

**Варіант 1**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**
 A “knowledge class” is the kind or type of information sent over the Internet that is strictly technical and requires understanding and expertise to use.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

Why was it said that culture is important to you?

A. It was not said.

B. Because only when you discover it can you share it.

C. It is that dimension that determines others views of you.

D. It influences all your thinking, acting, and doing on a daily basis.

**3.Висловіть свою думку щодо твердження**

Когнитівні моделі започатковані культурою та не піддаються модифікації.

**Варіант 2**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

Culture is a static concept that is an ever-present, unchanging part of you.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

Which of the following was the definition given for “worldview”?

A. A mental set of windows through which all of life is viewed.

B. Your patterned, repetitive ways of thinking, feeling, and acting.

C. An all-encompassing set of moral, ethical, and philosophical principles and beliefs which govern the way people think, feel, and behave.

D. The ever-changing values, traditions, social and political relationships, created and shared by a group of people bound together by a combination of factors.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Абстрагування передбачає збір інформації, набутої у процесі пізнання, та її проходження крізь внутрішні фільри.

**Варіант 3**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

Cultural identity is the degree to which other people identify you with your culture.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

Three things were mentioned that you need to understand about possessing a cultural identity. Which of the following was NOT mentioned:

A. Cultural identities are learned.

B. Cultural identities vary in strength.

C. Cultural identities vary in their content.

D. Cultural identities result from reading about culture.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Спрощення інформації у процесі сприйняття слід однозначно кваліфікувати як негативне явище.

**Варіант 4**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

You have a number of cultural identities.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

That reason given to support the importance of studying intercultural communication labeled “Enhancing personal and social interactions,” is best explained in which of the following?

A. Better understanding your own identity.

B. Reducing the fear, neglect, and ignorance.

C. Valuing the ways in which it enhances and enriches the quality of our civilization.

D. The broader your outlook and the more expanded your view of those different from you, the more tolerant and accommodating you become.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Розбіжності між фоновими знаннями представників різних культур часто є причиною комунікативних збоїв.

**Варіант 5**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

Both verbal and nonverbal messages are affected by intercultural communication.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

Cultures that have unquestioning loyalty to the group, and when in conflict use avoidance, intermediaries, and other face-saving techniques are represented by which dimension:

A. Power distance.

B. Long-term orientation.

C. Femininity versus masculinity.

D. Individualism versus collectivism.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Через розбіжності в інтерпретації однакової інформації між комунікантами не може бути досягнуто взаємопорозуміння.

**Варіант 6**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

That dimension designed for contrasting a group of cultures to another group of cultures that would be noticed in family customs, the relationships between students and teachers, the young and the elderly, language systems, and organizational practices is labeled individualism versus collectivism.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

Cultures that feel threatened by ambiguous and uncertain situations and try to avoid them and that prefer formal rules to control social behaviors could be characterized by which of the following dimensions for contrasting cultures:

A. Power distance.

B. Uncertainty avoidance.

 C. Femininity versus masculinity.

D. Individualism versus collectivism.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Комунікація є більш ефективною якщо комуніканти не знають про свою приналежність до різних культур.

**Варіант 7**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

A good example of a high-context message is computer instructions which require that every space, period, letter, and number be precisely in the right location.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

When business people work in teams by consensus, share rather than privatize, connect rather than fragment, and work together in lateral relationships rather than engaging in conflicted hierarchical relationships, it is called:

A. Low context.

B.  High context.

C. Long-term orientation.

D. Short-term orientation.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Мета спілкування не впливає на його результативність.

**Варіант 8**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

A stereotype is a negative attitude toward a cultural group based on little or no experience.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

The belief that one’s own cultural group’s behaviors, norms, ways of thinking and ways of being, are superior to all other cultural groups, this belief is known as:

A. Patriotism.

B. Stereotyping.

C. Ethnocentrism.

D. Discrimination.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Пряма комунікація може здійснюватися тільки в усній формі.

**Варіант 9**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

When people use assimilation strategies, they work toward getting the dominant group to reinvent, or at least change, the rules so that they incorporate the life experiences of the nondominant group.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

Overt actions taken to exclude, avoid, or distance oneself from other groups is known as:

A. Patriotism.

B. Stereotyping.

C. Ethnocentrism.

D. Discrimination.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Україна належить як до низько контекстних, так і до висококонтекстних культур.

**Варіант 10**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

 In the sub-section labeled nonassertive separation, people are very critical of those who practice assimilation or accommodation.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

When a nondominant group works toward getting the dominant group to reinvent, or at least change, the rules so that they incorporate the life experiences of the nondominant group, this is called:

A. Separation.

 B. Assimilation.

 C. Accommodation.

D. A request for change.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Тематика вислослювання не залежить від культурної приналежності комуніканта.

**Варіант 11**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

The process of transpection involves gauging the accuracy of any
intercultural communication.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

When a nondominant group works toward getting the dominant group to reinvent, or at least change, the rules so that they incorporate the life experiences of the nondominant group, this is called:

A. Separation.

B. Assimilation.

C. Accommodation.

D. A request for change.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Ставлення індивіда до самого себе не впливає на характер його ідентичності

**Варіант 12**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

When people use assimilation strategies, they work toward getting the dominant group to reinvent, or at least change, the rules so that they incorporate the life experiences of the nondominant group.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

Which of the following was the definition given for “worldview”?

A. A mental set of windows through which all of life is viewed.

B. Your patterned, repetitive ways of thinking, feeling, and acting.

C. An all-encompassing set of moral, ethical, and philosophical principles and beliefs which govern the way people think, feel, and behave.

D. The ever-changing values, traditions, social and political relationships, created and shared by a group of people bound together by a combination of factors.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Одяг, зачіска, жести можуть виступати як засіб вираження культурної ідентичності

**Варіант 13**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

A good example of a high-context message is computer instructions which require that every space, period, letter, and number be precisely in the right location.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

Cultures that have unquestioning loyalty to the group, and when in conflict use    avoidance, intermediaries, and other face-saving techniques are represented by which dimension:

A. Power distance.

 B. Long-term orientation.

C. Femininity versus masculinity.

D. Individualism versus collectivism.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Повне співпадіння самоідентифікаціїї та ідентифікації є обов’язковим для успішної комунікації.

**Варіант 14**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

 Both verbal and nonverbal messages are affected by intercultural communication.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

Overt actions taken to exclude, avoid, or distance oneself from other groups is known as:

A. Patriotism.

B. Stereotyping.

C. Ethnocentrism.

D. Discrimination.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Неготовність правильно оцінити своє місце в інокультурному середовищі може привести до кризи ідентичності.

**Варіант 15**

**1.Дайте відповідь: чи є твердження правильним**

You have a number of cultural identities.

**2.Виберить вірну відповідь на запитання**

When a nondominant group works toward getting the dominant group to reinvent, or at least change, the rules so that they incorporate the life experiences of the nondominant group, this is called:

A. Separation.

B. Assimilation.

C. Accommodation.

D. A request for change.

**3. Висловіть свою думку щодо твердження**

Чим більша ілюзія ідентичності культур, тим більша ймовірність комунікативних помилок..

1. **Питання до екзаменаційних білетів.**
	* 1. Місце “Міжкультурної комунікації” в системі культурологічного знання.
		2. “Міжкультурна комунікація” як гуманітарна дисципліна.
		3. Міждисциплінарний характер “Міжкультурної комунікації”.
		4. Предмет, об’єкт і суб’єкт міжкультурної комунікації як галузі наукового знання.
		5. Методологічні засади міжкультурної комунікації як галузі наукового знання.
		6. Предмет і завдання міжкультурної комунікації як навчальної дисципліни.
		7. Історичні фактори і обставини виникнення міжкультурної комунікації.
		8. Етапи розвитку міжкультурної комунікації в США
		9. Утвердження міжкультурної комунікації в Європі.
		10. Основні напрямки і підходи досліджень в міжкультурної комунікації.
		11. Поняття міжкультурної комунікації. Основні підходи до визначення міжкультурної комунікації.
		12. Спілкування і комунікація: спільне і відмінне.
		13. Структура міжкультурної комунікації: причини, форми, види, типи і результати комунікації.
		14. Поняття макро- і мікрокультури в МКК.
		15. Сутність міжкультурної комунікації.
		16. Детермінанти міжкультурної комунікації.
		17. Форми міжкультурної комунікації.
		18. Аккультурація в міжкультурній комунікації.
		19. Поняття інкультурації в міжкультурній комунікації.
		20. “Культурний шок” та його місце у засвоєнні “чужої” культури.
		21. Види міжкультурної комунікації.
		22. .Вербальна комунікація.
		23. Форми вербальної комунікації.
		24. Стилі вербальної комунікації.
		25. Контексти вербальної комунікації.
		26. Невербальна комунікація та її сутність.
		27. Кінесика як вид невербальної комунікації.
		28. Проксеміка як вид невербальної комунікації.
		29. Хронеміка як вид невербальної комунікації.
		30. Окулістика, такесика та сенсорика як види невербальної комунікації.
		31. Сутність і засоби паравербальної комунікації
		32. Проблема розуміння в ККВ.
		33. Процес сприйняття та його основні детермінанти.
		34. Міжособистісна аттракція та її основні елементи.
		35. Атрибуція та її роль у міжкультурній комунікації.
		36. Природа міжкультурних конфліктів. Причини їх виникнення та способи подолання.
		37. Результати міжкультурній комунікації.
		38. Ефективна комунікація та її елементи.
		39. Поняття і сутність толерантності.
		40. Толерантність в міжкультурній комунікації.
		41. Поняття “культурної компетенції” та її основні компоненти.
		42. Рівні міжкультурної компетентності та способи її підвищення.
		43. Особливості теорій міжкультурної комунікації.
		44. Теорія високо- і низькоконтекстуальних культур Е. Холла.
		45. Теорія культурних вимірів Г. Хофштеде.
		46. Дистанція влади як показник виміру культури (за Г. Хофштеде).
		47. Індивідуалізм-колективізм як показник виміру культури (за Г. Хофштеде).
		48. Маскулінність-фемінність як показник виміру культури (за Г. Хофштеде).
		49. Запобігання невизначеності як показник виміру культури (за Г. Хофштеде).
		50. Теорія культурної грамотності Е. Хирша.
		51. Модель засвоєння чужої культури М. Беннета.

**11. Методичні рекомендації та розробки викладача.**

*Поради з планування та організації часу,*

*необхідного для вивчення навчальної дисципліни*

Самостійна робота студента є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом у час, вільний від обов’язкових навчальних занять. Зміст самостійної роботи при вивченні дисципліни «Основи теорії і практики кроскультурної взаємодії» визначається навчальною програмою дисципліни, завданнями та вказівками викладача, даними методичними вказівками.

Кількість годин для самостійного вивчення дисципліни складає 70% від загального навантаження, тому саме самостійна робота студентів є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом дисципліни у час, вільний від аудиторних занять. Головною метою самостійної роботи є закріплення, розширення та поглиблення набутих у процесі аудиторної роботи знань, вмінь та навичок, а також самостійне вивчення і засвоєння нового матеріалу під керівництвом викладача, але без його безпосередньої участі.

 Забезпечується самостійна робота студента системою навчально- методичних засобів, передбачених для вивчення дисципліни: підручники, навчальні та методичні посібники, конспект лекцій викладача, методичні вказівки для виконання практичних занять тощо.

**Самостійна робота студентів під час вивчення навчальної дисципліни «Основи теорії і практики кроскультурної взаємодії»** **включає такі форми:**

* + 1. Самостійне опрацювання лекційного матеріалу.
		2. Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань.
		3. Конспектування першоджерел з певною дидактичною настановою.
		4. Укладання культурних капсул за вказаними параметрами
		5. Вірішення веб-квестів.
		6. Виконання завдань, спрямованих на встановлення міжпредметних зв’язків.
		7. Робота з інтернет-ресурсами.
		8. Пошукова робота: складання інфограм.
		9. Мовні спостереження.
		10. Самостійна робота зі словниками, конструювання понять, доповнення класифікацій.
		11. Здійснення цілісного аналізу порівняння культур для конструювання стратегій взаємодії культур.
		12. Підготовка рефератів, доповідей презентацій за програмою дисципліни.

**Оцінювання результатів проводиться за такими критеріями:**

**“відмінно” (5 – А)** відповідає виявленню всебічного системного і глибокого знання програмного матеріалу; засвоєння основної та додаткової літератури; чітке володіння понятійним апаратом, методами, методиками та інструментами, передбаченими програмою дисципліни; вміння використовувати їх для вирішення як типових, так і нетипових практичних ситуацій; виявлення творчих здібностей в розумінні, викладі і використанні навчально-програмного матеріалу;

 **“добре” (4 – В, С)** відповідає виявленню знань основного програмного матеріалу; засвоєння інформації в основному з лекційного курсу; володіння необхідними методами, методиками та інструментами, передбаченими програмою; вміння використовувати їх для вирішення типових ситуацій, допускаючи незначні помилки;

 **“задовільно” (3 – D, E)** відповідає виявленню значних прогалин в знаннях основного програмного матеріалу; володіння окремими поняттями, методиками та інструментами, допускаючи при їх використанні принципові помилки;

 **“незадовільно” (2 – F, FX)** відповідає відсутності знань програмного матеріалу навіть в лекційному обсязі, не володіння методами, методиками та інструментами, передбаченими програмою.

Практичні та індивідуальні завдання з дисципліни виконуються студентами протягом семестру згідно програми курсу з метою закріплення теоретичних знань. Викладачем, який веде практичні заняття, здійснюється поточний контроль виконання практичних та індивідуальних завдань шляхом перевірки наявності виконаних завдань та індивідуальної співбесіди із студентом по кожному завданню. Кожне завдання оцінюється окремо у відповідності із встановленими критеріями оцінки.

Одним з видів самостійної роботи для студентів під час вивчення дисципліни є виконання індивідуальних завдань. Завдання оформлюються в окремому зошиті або на стандартних аркушах паперу, скріплених у папку. Вимоги до оформлення – аналогічні вимогам до оформлення реферату. Кожне завдання повинно мати назву, відповідні пояснення. Завдання подаються в систематизованому, охайному вигляді. Самостійна робота студента над засвоєнням навчального матеріалу може виконуватися у бібліотеці вищого навчального закладу або в домашніх умовах.

***Опис послідовності дій студента під час***

***засвоєння змісту навчальної дисципліни***

З самого початку вивчення дисципліни «Основи теорії і практики кроскультурної взаємодії» студент повинен бути ознайомлений як з програмою дисципліни і формами організації навчання, так і зі структурою, змістом та обсягом кожного з її навчальних модулів, а також з усіма видами контролю та оцінювання навчальної роботи.

Вивчення студентом навчальної дисципліни відбувається шляхом послідовного і ґрунтовного опрацювання навчальних модулів. Змістовий модуль – це відносно окремий самостійний блок, який логічно об’єднує кілька навчальних елементів дисципліни за змістом та взаємозв’язками. Тематичний план дисципліни складається з двох змістових модулів.

***Рекомендації щодо використання матеріалів НМК***

Зміст вивчення дисципліни «Основи теорії і практики кроскультурної взаємодії» визначено її робочою програмою. Інформативну частину навчання складають навчальні посібники, розроблені викладачами кафедри, конспекти лекцій у паперовій та електронній формі, план, зміст та методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки до виконання контрольних робіт, перелік рекомендованої до вивчення літератури.

У методичних вказівках для проведення практичних занять з дисципліни міститься план занять та перелік питань, які підлягають розгляду за кожною темою, з посиланнями на додаткові навчально-методичні матеріали, які дозволяють вивчити їх глибше. Окрім цього у даних методичних вказівках можна ознайомитися з питаннями, що виносяться на обговорення, та списком літератури, необхідної для цілеспрямованої роботи студента при підготовці до заняття, умовами завдань, які розглядаються на практичних заняттях.

***Рекомендації щодо роботи з літературою***

При опрацюванні матеріалу потрібно дотримуватись таких правил:

- зосередитися на тому, що читаєш;

- виділити головну думку автора;

- виділити основні питання тексту від другорядних;

- зрозуміти думку автора чітко і ясно, що допоможе виробити власну думку;

- уявити ясно те, що читаєш.

У процесі роботи над темою тлумачення незнайомих слів і спеціальних термінів слід знаходити у фаховій літературі, словниках.

Після прочитання тексту необхідно:

- усвідомити зв’язок між теоретичними положеннями і практикою.

- закріпити прочитане у свідомості.

- пов’язати нові знання з попередніми у даній галузі.

- перейти до заключного етапу засвоєння і опрацювання – записам.

Записи необхідно починати з назви теми та посібника, прізвища автора, року видання та назви видавництва. Якщо це журнал, то рік і номер видання, заголовок статті. Після чого скласти план, тобто короткий перелік основних питань тексту в логічній послідовності теми.

Складання плану, або тез логічно закінченого за змістом уривка тексту, сприяє кращому його розумінню. План може бути простий або розгорнутий, тобто більш поглиблений, особливо при опрацюванні додаткової літератури за даною темою. Записи необхідно вести розбірливо і чітко. Вони можуть бути короткі або розгорнуті залежно від рівня знань студента, багатства його літературної і професійної лексики, навичок самостійної роботи з книгою.

Для зручності користування записами необхідно залишати поля для заміток і вільні рядки для доповнень. Записи не повинні бути одноманітними. В них необхідно виділяти важливі місця, головні слова, які акцентуються різним шрифтом або різним кольором шрифтів, підкреслюванням, замітками на полях, рамками, стовпчиками тощо. Записи можуть бути у вигляді конспекту, простих або розгорнутих тез, цитат, виписок, систематизованих таблиць, графіків, діаграм, схем.

Після вивчення літературних джерел доцільно провести порівняльний аналіз з попередньо отриманими знаннями з предмету.

***Поради з підготовки до поточного та підсумкового контролю***

Контрольні заходи включають поточний і підсумковий контроль знань студентів. Поточний контроль є органічною частиною навчального процесу і проводиться під час лекцій та практичних занять.

Форми поточного контролю:

- усна співбесіда за матеріалами розглянутої теми на початку практичного заняття з оцінкою відповідей студентів;

- письмове фронтальне опитування студентів на початку чи в кінці практичного заняття.

- перевірка домашніх завдань;

- тестова перевірка знань студентів;

- модульний контроль;

- інші форми.

Теми самостійної роботи входять у модуль, який контролюються після закінчення логічно завершеної частини лекцій та інших видів занять з дисципліни та їх результати враховуються при виставленні підсумкової оцінки.

***Список рекомендованої літератури***

**Рекомендована література**

**Базова**

* + - 1. Солодка А. К. Кроскультурний інтегратор: навч.-метод. посібник для студентів вищих навч. закладів / А. К. Солодка. – Миколаїв: Іліон, 2014. – 36 с.
			2. Солодка А. К. Фасилітація кроскультурної взаємодії: навч.-метод. посібник для студентів вищих навчальних закладів / А. К. Солодка. – Миколаїв: Іліон, 2014. – 228 с.
			3. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология : учеб. для вузов. – М., 1999.
			4. Землянова Л. М. Зарубежная коммуникативистика в преддверии информационного общества : Толковый словарь терминов и концепций. – М., 1999.
			5. Конецкая В. П. Социология коммуникации. – М., 1997.
			6. Кочетков В. В. Психология межкультурных различий. – М., 2002.
			7. Почепцов Г. Г. Теория коммуникации. – М., Киев, 2001.
			8. Садохин А. П. Межкультурная коммуникация : Учеб. пос. – М., 2006.
			9. Чмут Т. К., Чайка Г. Л. Етика ділового спілкування : Навч. посіб. – К., 2003.
			10. Ярошенко Т. М. Регіональна типологія культури : Навч. посіб. – Львів, 2007.
			11. Hsnnenkamp V. Interkulturelle Zusammenarbeit. – Heidelberg, 1994.

**Допоміжна:**

* + - * 1. Бондырева С. К., Колесов Д. В. Толерантность (введение в проблему). – М., 2003.
				2. Гулевич О. А., Безменова И. К. Атрибуция: общее представление, направление исследований, ошибки. – М., 1998.
				3. История ментальностей: Историческая антропология. – М., 1996.
				4. Оконешникова А. П. Межэтическое восприятие и понимание людьми друг друга. – Пермь, 1999.
				5. Пиз А., Гарнер А. Язык разговора. – М., 2001.
				6. Сергеев А. М. Коммуникация в культуре. – Петрозаводск, 1996.
				7. Фоли Дж. Энциклопедия знаков и символов. – М., 1997.
				8. Холл Э. Как понять иностранца без слов. – М., 1995.
				9. Geerz C. The Interpretation of Cultures. – N. Y., 1993.

**13. Інформаційні ресурси**

1. <http://moodle.mnu.mk.ua/course/view.php?id=68>
2. <http://www.eltpodcast.com>
3. <http://www.businessenglishpod.com/category/esl-podcast/>
4. <http://www.eslpod.com/website/index_new.html>
5. [www.breakingnewsenglish.com](http://www.breakingnewsenglish.com)

**12. Методичні матеріали, що забезпечують самостійну роботу студентів.**

*Методичні рекомендації щодо організації самостійної роботи студентів*

1) Підготовка до практичних занять вимагає самостійного поглибленого вивчення теоретичних питань, аналізу і синтезу навчально-методичних матеріалів з підготовкою виступу (презентації) на практичних заняттях підготовлених матеріалів з викладом теоретичних положень та ілюстрацією прикладів;

2) Поглиблене вивчення теми передбачає індивідуальне дослідження актуальних проблем кроскультурної взаємодії з вивченням наукових джерел і викладом в формі доповіді / презентації (рекомендується в якості альтернативної форми підсумкового контролю);

3) Практичні завдання вимагають попередньої самостійної підготовки студудентів. Створення культурних капсул різних країн відбувається за планом:

1. Географічне розташування, статистична інформація: населення, клімат, рівень народжуваності та смертності, рівень мінімальної заробітної плати і т.д.
2. Мови спілкування: приклади часто вживаних речень, фраз, слів.
3. Музика.
4. Їжа.
5. Форми дозвілля.
6. Важливі дати в історії.
7. Відомі люди.
8. Популярні книги та журнали.
9. Прислів’я та приказки.
10. Легенди.
11. Поезія.
12. Винаходи.
13. Відкриття.
14. Ландшафт.
15. Міста.
16. Типові продукти.
17. Свята.

4)Самостійна підготовка передбачає творчий пошук, аналіз теоретичної літератури, вирішення проблемних кейсів, Створення студентами «Інфограм»: порівняння інформації та її аналіз на основі контрастування цінностей інших культур і своєї рідної культури.

**Етапи роботи над квестом**

*Початковий етап.* Ознайомлення з основними поняттями обраної теми.

*Рольовий етап.* Індивідуальна робота в команді орієнтована на загальний результат. Учасники відповідно до обраних ролей виконують завдання. Команда спільно підводить підсумки виконання кожного завдання, учасники обмінюються матеріалами для досягнення спільної мети, що полягає у створенні певного продукту.

*Завдання:* 1) пошук інформації з конкретної теми; 2) розробка структури презентації; 3) створення матеріалів; 4) коригування матеріалів.

*Заключний етап.* Група працює спільно. За результатами дослідження проблеми формулюються висновки та висуваються пропозиції. Проводиться конкурс виконаних робіт, де оцінюються: рівень розуміння завдання, достовірність інформації, що використовувалася, її відношення до заданої теми, критичний аналіз, логічність, структурованість, визначеність позицій, підходи до вирішення проблеми, індивідуальність, професіоналізм подання. В оцінці результатів беруть участь як викладачі, так і студенти шляхом обговорення чи інтерактивного голосування.

**Критерії оцінки ВК.** Ключовим розділом будь-якого веб-квесту є широкоспектральна шкала критеріїв оцінки, за допомогою якої учасники проекту оцінюють самих себе й товаришів по команді. Цими ж критеріями користується і викладач. Веб-квест вважається комплексним завданням, через що оцінка його виконання повинна виводитися на основі декількох критеріїв, орієнтованих на тип проблемного завдання та форму представлення результату. Ці критерії уможливлюють процес оцінювання дослідницької та творчої роботи, якостей аргументації, оригінальності роботи, навичок роботи в мікрогрупах, усного виступу, мультимедійної презентації, писемного тексту тощо. (Критерії оцінювання ВК наведено в додатку).

ВК можуть бути як короткостроковими, так і довгостроковими. Метою перших є надбання знань та здійснення їхньої інтеграції у власну систему знань. Відтак робота над таким ВК може займати від одного до трьох занять. Натомість інші спрямовані на розширення й уточнення знань. На завершальному етапі роботи над довгостроковим ВК студент повинен уміти проводити глибокий аналіз отриманих знань, трансформувати їх, а також володіти матеріалом такою мірою, що дозволило б йому особисто створити завдання для роботи з теми. Робота над довгостроковим веб-квестом може тривати від одного тижня до місяця (максимум двох).

**Використання інформаційно-комунікативних технологій у ВК**

Інтернет надає можливість педагогам використати у ВК різноманітні технології навчання, зокрема Look to Learn activities (візуальне подання інформації та ознайомлення з темою веб-квесту за допомогою відео); Stixy (обмін думками при «мозковому штурмі»); Page akes (не просто перелік посилань на інтернет-джерела, а зібрання різних форматів на вибір студента: від веб-тексту, фотогалереї, карти до відео та інтернет-мовлення); Clipmarks і Diigo (можливість робити необхідні закладки в інтернет-матеріалах, причому не тільки у вигляді посилань на сайт, але й готових цитат); Exploratree, Decide Already, Thesis Builder (дають схеми побудови критичних міркувань на шляху до вироблення критичної оцінки отриманої інформації).

**Візитна картка ВК**

* Предмет.
* Центральне завдання.
* Кількість ролей.
* Назва ролей.
* Приклад покрокової інструкції (покрокові інструкції для кожної ролі).
* Список інтернет-джерел.
* Критерії оцінки ВК.
* Очікуваний результат.

ВК – це унікальна можливість використання всесвітньої мережі для навчання. Він дозволяє студентам робити відкриття, а не просто засвоювати інформацію, підвищуючи їх упевненість у власних силах і пробуджуючи інтерес та самооцінку.

**Самостійна робота 1**

1.Самостійне опрацювання лекційного матеріалу: Форми міжкультурної комунікації: пряма, дотична, безпосередня й опосередкована комунікація. Види міжкультурної комунікації: вербальна, невербальна, паравербальна.

 2.Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань. Складіть культурну капсулу країни N (за планом). **Питання для обговорення:**

1. Як ціннісні культурні виміри кожної представленої культури можуть проявлятися в поведінці представників кожної з презентованих культур?
2. Які труднощі можуть виникнути під час взаємодії з цими культурами?
3. Які рекомендації можна скласти для здійснення взаємодії представників української культури з представленими культурами?
4. У чому будуть виражатися стратегії ефективної взаємодії з представленими культурами?

3. Робота з інтернет-ресурсами. Пошукова робота. Порувняйте країну N з культурною капсулою України. **Питання для обговорення:**

1. Як ви репрезентуєте себе іншим?
2. Як представники інших культур бачать українців?
3. Чи збігається ваше уявлення про себе та уявлення інших культур про вас?
4. Яка роль культурних цінностей у тому, як ми представляємо себе?
5. Що спільного в культурних цінностях європейських країн?
6. Чи змінюються цінності рідної культури з часом?

На основі аналізу спрогнозуйте можливі труднущі, які виникнуть у взаємодії цих культур.

**Самостійна робота 2**

1.Самостійне опрацювання лекційного матеріалу: Специфіка вербальної комунікації. Форми вербальної комунікації: діалог, монолог. Типи діалогу. Типи монологу.

2.Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань. Складіть культурну капсулу країни N. **Питання для обговорення:**

1. Як ціннісні культурні виміри кожної представленої культури можуть проявлятися в поведінці представників кожної з презентованих культур?
2. Які труднощі можуть виникнути під час взаємодії з цими культурами?
3. Які рекомендації можна скласти для здійснення взаємодії представників української культури з представленими культурами?
4. У чому будуть виражатися стратегії ефективної взаємодії з представленими культурами?

3. Робота з інтернет-ресурсами. Пошукова робота. Порувняйте країну N з культурною капсулою України. На основі аналізу спрогнозуйте можливі труднущі, які виникнуть у взаємодії цих культур

**Самостійна робота 3**

1.Самостійне опрацювання лекційного матеріалу: Стилі вербальної комунікації: прямий й непрямий, вигадливий та короткий, інструментальний та аффективний. Контексти вербальної комунікації: денотація і коннотація, полісемія, синонімія, спостереження й оцінки.

2.Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань. Складіть культурну капсулу країни N. **Питання для обговорення:**

1. Як ціннісні культурні виміри кожної представленої культури можуть проявлятися в поведінці представників кожної з презентованих культур?
2. Які труднощі можуть виникнути під час взаємодії з цими культурами?
3. Які рекомендації можна скласти для здійснення взаємодії представників української культури з представленими культурами?
4. У чому будуть виражатися стратегії ефективної взаємодії з представленими культурами?

3. Робота з інтернет-ресурсами. Пошукова робота. Порувняйте країну N з культурною капсулою України. На основі аналізу спрогнозуйте можливі труднущі, які виникнуть у взаємодії цих культур

**Самостійна робота 4**

1.Самостійне опрацювання лекційного матеріалу: Сутність невербальної комунікації. Форми невербальної комунікації. Кінесика: жести, міміка, пози, погляди. Окулістика. Такесика. Сенсорика. Проксеміка. Зони комунікації: інтимна, особиста, соціальна, публічна. Хронеміка: монохромна й поліхромна моделі. Види часу: формальний, неформальний. Ритм, рух, розрахунок часу.

2.Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань. Складіть культурну капсулу країни N. **Питання для обговорення:**

1. Як ціннісні культурні виміри кожної представленої культури можуть проявлятися в поведінці представників кожної з презентованих культур?
2. Які труднощі можуть виникнути під час взаємодії з цими культурами?
3. Які рекомендації можна скласти для здійснення взаємодії представників української культури з представленими культурами?
4. У чому будуть виражатися стратегії ефективної взаємодії з представленими культурами?

3. Робота з інтернет-ресурсами. Пошукова робота. Порувняйте країну N з культурною капсулою України. На основі аналізу спрогнозуйте можливі труднущі, які виникнуть у взаємодії цих культур.

**Самостійна робота 5**

1.Опрацювання матеріалів лекційного курсу: Паравербальна комунікація. Інтонація, тембр, сила звуку, його емоційне забарвлення. Основні види паравербальної комунікації: просодика і екстралінгвістика. Засоби досягнення ефективної комунікації: швидкість мови, голосність мови, артикуляція; висота голосу; режим мови, манера мови.

2.Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань. Складіть культурну капсулу країни N. **Питання для обговорення:**

1. Як ціннісні культурні виміри кожної представленої культури можуть проявлятися в поведінці представників кожної з презентованих культур?
2. Які труднощі можуть виникнути під час взаємодії з цими культурами?
3. Які рекомендації можна скласти для здійснення взаємодії представників української культури з представленими культурами?
4. У чому будуть виражатися стратегії ефективної взаємодії з представленими культурами?

3. Робота з інтернет-ресурсами. Пошукова робота. Порувняйте країну N з культурною капсулою України. На основі аналізу спрогнозуйте можливі труднущі, які виникнуть у взаємодії цих культур

**Самостійна робота 6**

1. Опрацювання матеріалів лекційного курсу: Поняття “розуміння” в міжкультурній комунікації. Поняття і сутність емпатії. Основні елементи процесу сприйняття: відбір, організація й інтерпретація чуттєвих даних. Фактори, що сприяють сприйняттю: фактор першого враження, фактор “зверхності”, фактор привабливості, фактор ставлення до нас. Міжособистісна аттракція в міжкультурній комунікації. Основні елементи міжособистісної аттракції. Атрибуція та її роль у міжкультурній комунікації. Помилки атрибуції.

2.Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань. Складіть культурну капсулу країни N. **Питання для обговорення:**

1. Як ціннісні культурні виміри кожної представленої культури можуть проявлятися в поведінці представників кожної з презентованих культур?
2. Які труднощі можуть виникнути під час взаємодії з цими культурами?
3. Які рекомендації можна скласти для здійснення взаємодії представників української культури з представленими культурами?
4. У чому будуть виражатися стратегії ефективної взаємодії з представленими культурами?

3. Робота з інтернет-ресурсами. Пошукова робота. Порувняйте країну N з культурною капсулою України. На основі аналізу спрогнозуйте можливі труднущі, які виникнуть у взаємодії цих культур

**Самостійна робота 7**

1.Опрацювання лекційного матеріалу: Природа міжкультурних конфліктів, причини їх виникнення, засоби подолання.

2.Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань. Складіть культурну капсулу країни N. **Питання для обговорення:**

1. Як ціннісні культурні виміри кожної представленої культури можуть проявлятися в поведінці представників кожної з презентованих культур?
2. Які труднощі можуть виникнути під час взаємодії з цими культурами?
3. Які рекомендації можна скласти для здійснення взаємодії представників української культури з представленими культурами?
4. У чому будуть виражатися стратегії ефективної взаємодії з представленими культурами?

3. Робота з інтернет-ресурсами. Пошукова робота. Порувняйте країну N з культурною капсулою України. На основі аналізу спрогнозуйте можливі труднущі, які виникнуть у взаємодії цих культур

**Самостійна робота 8**

1.Самостійне опрацювання лекційного курсу: Ефективна комунікація та її елементи. Поняття комунікативної компетенції. Структура комунікативної компетенції: аффективні, когнітивні, процесуальні елементи.

2.Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань. Складіть культурну капсулу країни N. **Питання для обговорення:**

1. Як ціннісні культурні виміри кожної представленої культури можуть проявлятися в поведінці представників кожної з презентованих культур?
2. Які труднощі можуть виникнути під час взаємодії з цими культурами?
3. Які рекомендації можна скласти для здійснення взаємодії представників української культури з представленими культурами?
4. У чому будуть виражатися стратегії ефективної взаємодії з представленими культурами?

3. Робота з інтернет-ресурсами. Пошукова робота. Порувняйте країну N з культурною капсулою України. На основі аналізу спрогнозуйте можливі труднущі, які виникнуть у взаємодії цих культур

**Самостійна робота 9**

1.Самостійне опрацювання лекційного матеріалу: Поняття і сутність толерантності. Толерантність в міжкультурній комунікації. Толерантність як результат міжкультурної комунікації. Толерантність та інтолерантність. Форми інтолерантності. Цілі формування толерантності.

2.Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань. Складіть культурну капсулу країни N. **Питання для обговорення:**

1. Як ціннісні культурні виміри кожної представленої культури можуть проявлятися в поведінці представників кожної з презентованих культур?
2. Які труднощі можуть виникнути під час взаємодії з цими культурами?
3. Які рекомендації можна скласти для здійснення взаємодії представників української культури з представленими культурами?
4. У чому будуть виражатися стратегії ефективної взаємодії з представленими культурами?

3. Робота з інтернет-ресурсами. Пошукова робота. Порувняйте країну N з культурною капсулою України. На основі аналізу спрогнозуйте можливі труднущі, які виникнуть у взаємодії цих культур

**Самостійна робота 10**

**1.** Самостійне опрацювання лекційного матеріалу: Діалог як результат і засіб міжкультурної комунікації. практичні рекомендації К. Ситарама й Р. Когделла щодо підвищення результативності міжкультурної комунікації. Етапи формування толерантності.

2.Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань. Складіть культурну капсулу країни N. **Питання для обговорення:**

1. Як ціннісні культурні виміри кожної представленої культури можуть проявлятися в поведінці представників кожної з презентованих культур?
2. Які труднощі можуть виникнути під час взаємодії з цими культурами?
3. Які рекомендації можна скласти для здійснення взаємодії представників української культури з представленими культурами?
4. У чому будуть виражатися стратегії ефективної взаємодії з представленими культурами?

3. Робота з інтернет-ресурсами. Пошукова робота. Порувняйте країну N з культурною капсулою України. На основі аналізу спрогнозуйте можливі труднущі, які виникнуть у взаємодії цих культур

**Самостійна робота 11**

**1.** Самостійне опрацювання лекційного матеріалу: Міжкультурна компетенція в міжкультурній комунікації. Рівні міжкультурної компетенції й засоби її підвищення.

2.Виконання індивідуальних творчо-дослідницьких завдань. Складіть культурну капсулу країни N. **Питання для обговорення:**

1. Як ціннісні культурні виміри кожної представленої культури можуть проявлятися в поведінці представників кожної з презентованих культур?
2. Які труднощі можуть виникнути під час взаємодії з цими культурами?
3. Які рекомендації можна скласти для здійснення взаємодії представників української культури з представленими культурами?
4. У чому будуть виражатися стратегії ефективної взаємодії з представленими культурами?

3. Робота з інтернет-ресурсами. Пошукова робота. Порувняйте країну N з культурною капсулою України. На основі аналізу спрогнозуйте можливі труднущі, які виникнуть у взаємодії цих культур

**Самостійна робота 12**

**Підготуйте реферат, доповідь або презентацію на тему:**

1. Форми міжкультурної комунікації.
2. Вербальний вид міжкультурної комунікації (загальна характеристика).
3. Прямий і непрямий стилі міжкультурної комунікації.
4. Безпосередня та опосердкована форма міжкултьтурної комунікації.
5. Діалог як форма вербальної комунікації та його види.
6. Кінесика та її значення в міжкультурній комунікації.
7. Пряма та дотична форми міжкультурної комунікації.
8. Монолог як форма вербальної комунікації та його особливості.
9. Проксеміка та її значення в міжкультурній комунікації.
10. Інструментальний та аффективний стилі вербальної комунікації.
11. Основні одиниці вербальної комунікації.
12. Невербальна комунікація (загальна характеристика).
13. Вигадливий та короткий стилі вербальної комунікації.
14. Паравербальна комунікація та її види.
15. Метамова у міжкультурній комунікації.
16. Розуміння та його значення у міжкультурній комунікації.
17. Фактори, що сприяють розумінню.
18. Помилки атрибуції.
19. Поняття і сутність емпатії.
20. Основні елементи процесу сприйняття.
21. Природа міжкультурних конфліктів.
22. Міжособистісна аттракція у міжкультурному спілкуванні й комунікації.
23. Поняття атрибуції та її роль у міжкультурній комунікації.
24. Причини виникнення й види міжкультурних конфліктів.
25. Ефективна комунікація та її елементи.
26. Поняття і сутність толерантності.
27. Рівні міжкультурної компетенції і засоби її підвищення.
28. Структура комунікативної компетенції.
29. Толерантність як результат міжкультурної комунікації.

**13. Глосарій основних термінів і понять**

***Acculturation* –** the process of *culture change***,** whether of an individual of a group, as a result of continuous contact between members of culturally distinct groups. Acculturation refers to the long-term process of adapting to new cultural behaviors that are different from one’s primary learned culture. As a result a new, composite culture emerges, in which some existing cultural features are combined, some are lost, and new features appear. In this process individuals acquire the knowledge and skills that enable them to more or less function in a second culture.

***Acculturative stress*** – stress during the process of individual or group *acculturation*,which may be due to factors in the acculturating group (e.g. difficulty in modifying their *cultural identity****)*** or in the other group (e.g. opposition to *integratio*n of the acculturating group).

***Adaptation (accommodation)*** 1)the process by which individuals or populations make biological, behavioral, or psychological adjustments to survive in a particular setting or *culture*; 2) the process of reconciliation and of coming to terms with a changed socio-cultural environment by making "adjustments" in one's cultural identity; 3) a stage of intercultural sensitivity, which may allow the person to function in a bicultural capacity. In this stage, a person is able to take the perspective of another culture and operate successfully within that culture. The person should know enough about his or her own culture and a second culture to allow a mental shift into the value scheme of the other culture, and an evaluation of behavior based on its norms, rather than the norms of the individual's culture of origin. This is referred to as "cognitive adaptation." The more advanced form of adaptation is "behavioral adaptation," in which the person can produce behaviors appropriate to the norms of the second culture. 4) Adaptation may also refer to patterns of behavior which enable a culture to cope with its surroundings.

***Adjustment*** – process of transitions and adapting to the new cultural. Learning to adjust is major outcome of adaptation leading to effectiveness.

# *Anxiety/Uncertainty Management* (AUM) is a theory developed by Dr. William B. Gudykunst in an attempt to define what makes up effective communication. Gudykunst’s research began in 1985 using existing theories as a starting point. Specifically, the existing research of [uncertainty reduction theory](http://en.wikipedia.org/wiki/Uncertainty_reduction_theory) (URT) done by Berger and Calabrese provided the framework for Gudykunst to take the next steps. Like most theories on communication, AUM has undergone several modifications over the years as new research comes to light.

***Assimilation* –** 1)a psychosocial process by which a dominant cultural or ethnic groupabsorbs a non-dominant group, thus forming a single cultural or ethnic group; 2) a process of consistent integration whereby members of an ethno-cultural group, typically immigrants, or other minority groups, are "absorbed" into an established larger community. If a child assimilates into a new culture, he/she gives up his/her cultural values and beliefs and adopts the new cultural values in their place. Originates from a Piagetian (Swiss Developmental Psychologist Jean Piaget) term describing a person's ability to comprehend and integrate new experiences.

***Awareness*** – the state or ability to perceive, to feel, or to be [conscious](http://en.wikipedia.org/wiki/Consciousness) of events, [objects](http://en.wikipedia.org/wiki/Object) or sensory [patterns](http://en.wikipedia.org/wiki/Pattern). In this level of consciousness, sense data can be confirmed by an observer without necessarily implying [understanding](http://en.wikipedia.org/wiki/Understanding). More broadly, it is the state or quality of being aware of something. In [biological psychology](http://en.wikipedia.org/wiki/Biological_psychology), awareness is defined as a human's or an animal's [perception](http://en.wikipedia.org/wiki/Sense) and [cognitive](http://en.wikipedia.org/wiki/Cognitive) reaction to a condition or event.

***Belief*** is the psychological state in which an individual holds a [proposition](http://en.wikipedia.org/wiki/Proposition) or [premise](http://en.wikipedia.org/wiki/Premise) to be [true](http://en.wikipedia.org/wiki/Truth).

***Biculturalism*** – the simultaneous identification with two cultures when an individual feels equally at home in both cultures and feels emotional attachment with both cultures. This term came into public consciousness with the appointment of the Royal Commission on [BILINGUALISM AND BICULTURALISM](http://www.thecanadianencyclopedia.com/index.cfm?PgNm=TCE&Params=A1ARTA0000741) in 1963. On examining its terms of reference the commission could not find the word in a dictionary. It knew, however, that "biculturalism" had been used as far back as 1929 when Graham [SPRY](http://www.thecanadianencyclopedia.com/index.cfm?PgNm=TCE&Params=A1ARTA0007634), in a speech to the Canadian Club of Québec, had spoken of the "bicultural character of the Canadian nation."

***Body Language*** is a form of [non-verbal communication](http://en.wikipedia.org/wiki/Non-verbal_communication), consisting of body pose, gestures, and eye movements. Humans send and interpret such signals subconsciously.

It is often said that human communication consists of 60-70 % body language and paralinguistic cues, while only 7% of communication consists of words themselves.

Body language may provide cues as to the attitude or state of mind of a person. For example, it may indicate [aggression](http://en.wikipedia.org/wiki/Aggression), [attentiveness](http://en.wikipedia.org/wiki/Attention), [boredom](http://en.wikipedia.org/wiki/Boredom), relaxed state, [pleasure](http://en.wikipedia.org/wiki/Pleasure), [amusement](http://en.wikipedia.org/wiki/Amusement), besides many other cues.

Interpersonal space refers to the psychological "bubble" that we can imagine exists when someone is standing way too close to us. Research has revealed that there are four different zones of interpersonal space. The first zone is called intimate distance and ranges from touching to about eighteen inches (46 cm) apart. Intimate distance is the space around us that we reserve for lovers, children, as well as close family members and friends. The second zone is called personal distance and begins about an arm's length away; starting around eighteen inches (46 cm) from our person and ending about four feet (122 cm) away. We use personal distance in conversations with friends, to chat with associates, and in group discussions. The third zone of interpersonal space is called social distance and is the area that ranges from four to eight feet (1.2 m – 2.4 m) away from you. Social distance is reserved for strangers, newly formed groups, and new acquaintances. The fourth identified zone of space is public distance and includes anything more than eight feet (2.4 m) away from you. This zone is used for speeches, lectures, and theater; essentially, public distance is that range reserved for larger audiences.

*See also:* ***Proximic communication***

***Cognitive Culture.*** Culture involves a shared perception about self and others. Culture includes how people think – their beliefs, values, world view, and information processing. These are all part of a less obvious yet highly significant nature of culture: cognitive culture.

***Cognitive Culture.*** Culture involves a shared perception about self and others. Culture includes how people think – their beliefs, values, world view, and information processing. These are all part of a less obvious yet highly significant nature of culture: cognitive culture.

***Communication style*** – the personal qualities we infer from the massages and the manner of a communicator. Some styles or forms of social communication are conscious. In such cases, people communicate about the way they view themselves, and they intend to make a certain kind of impression. More often, people are not aware of their communication style. In this case, they act from ***Conflict*** is the particular situation which has been enacted wherever people from two cultures meet. Conflict comes from number of origins. The fundamental principle is that misunderstanding cultural expectations lays behind many conflict circumstances. By identifying cultural conflicts areas awareness and skills for communication accommodation can be improved.

***Cross-Cultural Awareness*** develops from cross-cultural knowledge as the learner understands and appreciates the deeper functioning of a culture. This may also be followed by changes in the learner's own behavior and attitudes and a greater flexibility and openness becomes visible.

***Cross-cultural communication*** (also frequently referred to as [*intercultural communication*](http://en.wikipedia.org/wiki/Intercultural_communication), which is also used in a different sense, though) is a field of study that looks at how people from differing [cultural](http://en.wikipedia.org/wiki/Culture) backgrounds communicate, in similar and different ways among themselves, and how they endeavour to [communicate](http://en.wikipedia.org/wiki/Communication) across cultures.

As a science, cross-cultural communication tries to bring together such seemingly unrelated disciplines as communication, information theory, learning theories and cultural anthropology. The aim is to produce increased understanding and some guidelines, which would help people from different cultures to communicate better with each other.

***Cross-Cultural Communication Skills*** refers to the ability to recognize cultural differences and similarities when dealing with someone from another culture and also the ability to recognize features of own behavior, which are affected by culture.

***Cross-cultural Competence*** ***(3C),*** another term for inter-cultural competence, has generated its own share of contradictory and confusing definitions, due to the wide variety of academic approaches and professional fields attempting to achieve it for their own ends. It is identified no fewer than eleven different terms with some equivalence to 3C: cultural savvy, astuteness, appreciation, literacy or fluency, adaptability, terrain, expertise, competency, awareness, intelligence, and understanding. Organizations from fields as diverse as business, health care, government security and developmental aid agencies, academia, and non-governmental organizations have all sought to leverage 3C in one guise or another, often with poor results due to a lack of rigorous study of the phenomenon and reliance on “common sense” approaches based on the culture developing the 3C models in the first place. The U.S. Army Research Institute, which is currently engaged in a study of the phenomenon, defines 3C as: “A set of cognitive, behavioral, and affective/motivational components that enable individuals to adapt effectively in intercultural environments”.

Cross-cultural competence does not operate in a vacuum, however. One theoretical construct posits that 3C, language proficiency, and regional knowledge are distinct skills that are inextricably linked, but to varying degrees depending on the context in which they are employed. In educational settings, affective and cognitive taxonomies serve as an effective framework to describe the overlap area between the three disciplines: at the receiving and knowledge levels 3C can operate with near independence from language proficiency or regional knowledge, but as one approaches the internalizing and evaluation levels the required overlap are approaches totality.

Cross Cultural Competence is the final stage of cross-cultural learning and signals the individual's ability to work effectively across cultures. Cross cultural competency necessitates more than *knowledge, awareness and sensitivity* because it requires the digestion, integration and transformation of all the skills and information acquired through them and applied to create cultural synergy within the workplace or elsewhere. This should be the aim of all those dealing with multicultural clients, customers or colleagues.

***Cross Cultural*** ***Interaction*** –1) interpersonal interaction between individuals from different cultures; 2) cultural identification of personality across cultures.

***Crocc-cultural Learning*** People often learn to manage across-cultures without formal training oreducation in cross-cultural skills. As a process likely to occur outside any formaleducational system, cross-cultural learning fits naturally under the more general category of experiential learning (Boyatzis & Kolb; Kolb, Kolb & Wolfe). A growing stream of research and theory supports the notion that successful adaptation depends on how well people can learn from experience in overseas assignments (Porter & Tansky, Ratiu, Spreitzer, McCall, & Mahoney).

***Cross-cultural Sensitivity*** – the quality of being aware and accepting of other [cultures](http://en.wikipedia.org/wiki/Cultures). This is important because what seems acceptable in some countries can be rude or derogatory in others.

*Cross Cultural Sensitivity* refers to an individual's ability to read into situations, contexts and behaviors that are culturally rooted and consequently the individual is able to react to them suitably. A suitable response necessitates that the individual no longer carries his/her own culturally predetermined interpretations of the situation or behavior (i.e. good/bad, right/wrong).

Cross cultural sensitivity is seen as an essential skill in today's world. Many employers see it as an essential skill. Cross cultural awareness is important when dealing in international relations or trade. It can mean the difference between a brand succeeding or failing in international markets.

Cross cultural sensitivity is an important skill in any profession that requires interpersonal communication. People in these professions need to be aware of the cultural factors that may affect others.

It is important as a traveller as well, knowing what is acceptable and what is not is a vital skill. When travelling to different countries in which one is unfamiliar it is always best to do research prior to travelling. This can help to prevent the embarrassment of yourself and those around you.

***Cultural Dimensions (Douglas M.)***

British anthropologist Mary Douglas (1973) proposed a two-dimensional ordering of ways of looking at the world:

1. ‘*Group*’ or inclusion - the claim of groups over members, and

2. ‘*Grid*’ or classification - the degree to which interaction is subject to rules.

Douglas saw these categories as relating to a wide variety of beliefs and social actions: Views of nature, traveling, spatial arrangements, gardening, cookery, medicine, the meaning of time, age, history, sickness, and justice. She seemed to imply that these dimensions are applicable to any level of aggregation.

***Cultural Dimensions (Hofstede G.)***

***Power Distance Index (PDI)*** that is the extent to which the less powerful members of organizations and institutions (like the family) accept and expect that power is distributed unequally. This represents inequality (more versus less), but defined from below, not from above. It suggests that a society's level of inequality is endorsed by the followers as much as by the leaders. Power and inequality, of course, are extremely fundamental facts of any society and anybody with some international experience will be aware that 'all societies are unequal, but some are more unequal than others'.

***Individualism (IDV)*** on the one side versus its opposite, collectivism, that is the degree to which individuals are integrated into groups. On the individualist side we find societies in which the ties between individuals are loose: everyone is expected to look after him/herself and his/her immediate family. On the collectivist side, we find societies in which people from birth onwards are integrated into strong, cohesive in-groups, often extended families (with uncles, aunts and grandparents) which continue protecting them in exchange for unquestioning loyalty. The word 'collectivism' in this sense has no political meaning: it refers to the group, not to the state. Again, the issue addressed by this dimension is an extremely fundamental one, regarding all societies in the world.

***Masculinity (MAS)*** versus its opposite, femininity, refers to the distribution of roles between the genders which is another fundamental issue for any society to which a range of solutions are found. The IBM studies revealed that (a) women's values differ less among societies than men's values; (b) men's values from one country to another contain a dimension from very assertive and competitive and maximally different from women's values on the one side, to modest and caring and similar to women's values on the other. The assertive pole has been called 'masculine' and the modest, caring pole 'feminine'. The women in feminine countries have the same modest, caring values as the men; in the masculine countries they are somewhat assertive and competitive, but not as much as the men, so that these countries show a gap between men's values and women's values.

***Uncertainty Avoidance Index (UAI)*** deals with a society's tolerance for uncertainty and ambiguity; it ultimately refers to man's search for Truth. It indicates to what extent a culture programs its members to feel either uncomfortable or comfortable in unstructured situations. Unstructured situations are novel, unknown, surprising, and different from usual. Uncertainty avoiding cultures try to minimize the possibility of such situations by strict laws and rules, safety and security measures, and on the philosophical and religious level by a belief in absolute Truth; 'there can only be one Truth and we have it'. People in uncertainty avoiding countries are also more emotional, and motivated by inner nervous energy. The opposite type, uncertainty accepting cultures, are more tolerant of opinions different from what they are used to; they try to have as few rules as possible, and on the philosophical and religious level they are relativist and allow many currents to flow side by side. People within these cultures are more phlegmatic and contemplative, and not expected by their environment to express emotions.

***Long-Term Orientation (LTO)*** versus short-term orientation: this fifth dimension was found in a study among students in 23 countries around the world, using a questionnaire designed by Chinese scholars. It can be said to deal with Virtue regardless of Truth. Values associated with Long Term Orientation are thrift and perseverance; values associated with Short Term Orientation are respect for tradition, fulfilling social obligations, and protecting one's 'face'. Both the positively and the negatively rated values of this dimension are found in the teachings of Confucius, the most influential Chinese philosopher who lived around 500 B.C.; however, the dimension also applies to countries without a Confucian heritage.

*Indulgence versus Restraint (IVR)*.The sixth and new dimension was added in 2010. It focuses on aspects not covered by the other five dimensions, but known from literature on “happiness research”. Indulgence stands for a society that allows relatively free gratification of basic and natural human desires related to enjoying life and having fun. Restraint stands for a society that controls gratification of needs and regulates it by means of strict social norms. Indulgence tends to prevail in South and North America, in Western Europe and in parts of Sub-Sahara Africa. Restraint prevails in Eastern Europe, in Asia and in the Muslim world. Mediterranean Europe takes a middle position on this dimension.

***Culture****.*

* Culture is the systems of knowledge shared by a relatively large group of people.
* Culture is communication, communication is culture.
* Culture in its broadest sense is cultivated behavior; that is the totality of a person's learned, accumulated experience which is socially transmitted, or more briefly, behavior through social learning.
* A culture is a way of life of a group of people--the behaviors, beliefs, values, and symbols that they accept, generally without thinking about them, and that are passed along by communication and imitation from one generation to the next.
* Culture is symbolic communication. Some of its symbols include a group's skills, knowledge, attitudes, values, and motives. The meanings of the symbols are learned and deliberately perpetuated in a society through its institutions.
* Culture consists of patterns, explicit and implicit, of and for behavior acquired and transmitted by symbols, constituting the distinctive achievement of human groups, including their embodiments in artifacts; the essential core of culture consists of traditional ideas and especially their attached values; culture systems may, on the one hand, be considered as products of action, on the other hand, as conditioning influences upon further action.
* Culture is the sum of total of the learned behavior of a group of people that are generally considered to be the tradition of that people and are transmitted from generation to generation.
* Culture is a collective programming of the mind that distinguishes the members of one group or category of people from another. “Culture in this sense is a system of collectively held values” (*Geert Hofstede).*

“Culture is the deeper level of basic assumptions and beliefs that are shared by members of an organization, that operate unconsciously and define in a basic ‘taken for granted’ fashion an organization's view of its self and its environment” (*Edgar Schein).*

Hofstede defines culture as the "software of the mind" that guides us in our daily interactions*.* **Hofstede's** defines **five Cultural Dimensions.**

***Culture Shock* –** the distress experienced when a person suddenly leaves a familiar *culture*for an unfamiliar on. Typically, distress does not begin for some weeks but may then persist over a period of months. This term was used by social scientists in the 1950s to describe, the difficulties of a person moving from the country to a big city but now the meaning has changed to mean relocating to a different culture or country. One of the first recorded uses of the term was in 1954 by the anthropologist Dr. Kalervo Oberg. He identified four stages of culture shock-the honeymoon of being a newcomer and guest, the hostility and aggressiveness of coming to grips with different way of life, working through feelings of superiority and gaining ability to operate in the culture by learning the language and finally acceptance of another way of living and worldview.

This term refers to the transition period and the accompanying feelings of stress and anxiety a person experiences during the early period upon entering a new culture. Culture shock can be overhelmeting. Knowing what to expect and knowing how to cope with culture shock should assist in handling these feelings. Alvin Toffler (1970) called it future shock. A number of writers have explored the courses and symptoms of cultural shock and have outlined the phases that people enter and leave throughout the transition process (Oberg 1960, Adler 1975, Bennet 1977, Stewart 1977). These include eager expectation, everything is beautiful, everything is awful, and everything is OK. The process has been described and referred to as the U-curve for entry and the W-curve reoffering to entry-reentry cycle.

***High Context and Low Context Cultures***. According to E.T.Hall (1976), all communication (verbal as well as nonverbal) is contextually bound. What we do or do not pay attention to is largely dictated by cultural contexting. In low-context cultures, the majority of the information is explicitly communicated in the verbal message. In high-context cultures the information is embedded in the context. High- and low-context cultures also differ in their definition of social and power hierarchies, relationships, work ethics, business practices, time management. Low-context cultures tend to emphasize the individual while high-context cultures places more importance on the collective.

***Identity*** is the distinctive set of personal characteristics by which a person is known, both as an individual and as a member of a group.

***Individualism***. 1)*Individualism/Collectivism* is one of the Hofstede dimensions in intercultural communication studies. He defines this dimension as: "individualism pertains to societies in which the ties between individuals are loose: everyone is expected to look after himself or herself and his or her immediate family." (Hofstede, 1991, p.51); 2) the belief that the needs of the individual be satisfed before; 3) a world view in which the interests of the individual are viewed as having political or moral dominance over other considerations

***Integration* –** 1)a form of acculturation in which individuals are able to maintain their own cultural identity and mores while concurrently maintainingpositive and productive relationships with the adjacent or dominant culture**;** 2**)** the bringing of people of different racial or ethnic groups into unrestricted and equal association, as in society or an organization; 3) desegregation. An individual integrates when s/he becomes a part of the existing society.

***Intercultural Communication*** is a form of human communication. It is used to describe the wide range of communication problems that naturally appear within an organization made up of individuals from different religious, social, ethnic, and educational backgrounds. Intercultural communication is sometimes used [synonymously](http://en.wikipedia.org/wiki/Synonym) with [cross-cultural communication](http://en.wikipedia.org/wiki/Cross-cultural_communication). In this sense it seeks to understand how people from different countries and [cultures](http://en.wikipedia.org/wiki/Culture) act, [communicate](http://en.wikipedia.org/wiki/Communication) and [perceive](http://en.wikipedia.org/wiki/Perception) the world around them.

Many people in intercultural business communication argue that culture determines how individuals encode messages, what mediums they choose for transmitting them, and the way messages are interpreted.As a separate notion, it studies situations where people from different cultural backgrounds *interact*. Aside from language, intercultural communication focuses on social attributes, thought patterns, and the cultures of different groups of people. It also involves understanding the different cultures, languages and customs of people from other countries.

Intercultural communication is characterized as "a transactional, symbolic process involving the attribution of meaning between people from different cultures (Gudykunst 2005:165). It is described as "involving the exchange of symbolic information between well-defined groups with significantly different cultures (Barnett & Lee 2002: 277) S. Ting-Toomey describes intercultural communication as a process of "simultaneous encoding (i.e., the sender choosing the right words or nonverbal gestures to express his or her intentions) and decoding (i.e., the receiver translating the words or nonverbal cues into comprehensible meanings) of the exchanged messages (Ting-Toomey 1988:.21-22). Porter and Samovar define the notion of communication as "a dynamic transactional behaviour-affecting process in which sources and receivers intentionally code their behavior to produce messages that they transmit through a channel in order to induce or elicit particular attitudes or behaviors (Porter & Samovar 1988:17)Such characterizations attempt to delineate the conceptual contours of intercultural communication by employing a picture of communication as message production followed by message reception

**Intercultural communication** plays a role in [social sciences](http://en.wikipedia.org/wiki/Social_sciences) such as [anthropology](http://en.wikipedia.org/wiki/Anthropology), [cultural studies](http://en.wikipedia.org/wiki/Cultural_studies), [linguistics](http://en.wikipedia.org/wiki/Linguistics), [psychology](http://en.wikipedia.org/wiki/Psychology) and [communication studies](http://en.wikipedia.org/wiki/Communication_studies). Intercultural communication is also referred to as the base for international businesses. There are several cross-cultural service providers around who can assist with the development of intercultural communication skills. Research is a major part of the development of intercultural communication skills.