

А.В. Сарапулова
О.В. Тулупова



**РАЗВИТИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КРЕАТИВНОСТИ
СТУДЕНТОВ УНИВЕРСИТЕТА:
ЛИНГВОПЕДАГОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**



Магнитогорск
2010

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова»

***РАЗВИТИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КРЕАТИВНОСТИ
СТУДЕНТОВ УНИВЕРСИТЕТА:
ЛИНГВОПЕДАГОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ***

*Утверждено Редакционно-издательским советом университета
в качестве учебно-методического пособия*

Магнитогорск
2010

УДК 378:159.9
ББК 74.584

Рецензенты:

Зав. кафедры педагогики и психологии,
доктор педагогических наук, профессор
ГОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»

О.В. Лешер

кандидат педагогических наук, доцент кафедры немецкого языка
ГОУ ВПО «Магнитогорский государственный университет»

О.В. Синяева

Сарапулова А.В., Тулупова О.В.

Развитие коммуникативной креативности студентов университета:
лингвопедагогический аспект [Электронный ресурс] : учебно-методическое
пособие / А.В. Сарапулова, О.В. Тулупова ; ГОУ ВПО «Магнитогорский
государственный технический университет им. Г.И. Носова». – Электрон.
дан. – Магнитогорск : ГОУ ВПО «МГТУ», 2010. – 1 электрон. опт. диск (CD-
R). – Систем. требования : IBM PC, любой, более 1 GHz ; 512 Mb RAM ; 10
Mb HDD ; MS Windows XP и выше ; Adobe Reader ; CD/DVD-ROM дисковод
; мышь. – Загл. с контейнера.

В учебно-методическом пособии рассмотрена проблема развития
коммуникативной креативности в межкультурном контексте у студентов
университета в рамках лингвопедагогического подхода, определены
основные понятия и выделен комплекс педагогических условий
эффективного развития данного феномена. Представленный в рамках
пособия спецкурс включает теоретический и практический материал,
направленный на формирование поликультурной личности студента,
готовой и способной к продуктивному диалогу культур.

Пособие предназначено для преподавателей иностранных языков и
студентов 1-2-х курсов неязыковых вузов всех специальностей.

Работа выполнена при поддержке Министерства образования и
науки Российской Федерации в рамках Аналитической ведомственной
целевой программы «Развитие научного потенциала высшей школы»
(2009 – 2010 гг.).

УДК 378:159.9
ББК 74.584

© Сарапулова А.В., Тулупова О.В., 2010
© ГОУ ВПО «Магнитогорский
государственный технический
университет им. Г.И. Носова», 2010

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
Лингвопедагогический подход к обучению иностранному языку студентов университета.....	7
Понятие коммуникативная креативность в контексте межкультурной коммуникации.....	8
Основные принципы развития коммуникативной креативности у студентов	10
Комплекс педагогических условий развития коммуникативной креативности у студентов вуза	12
Рабочая программа спецкурса	16
Цели и задачи курса	17
Требования к уровню подготовки студентов по спецкурсу	19
Структура спецкурса	20
Планы лекционных и семинарских занятий	21
Задания для контроля знаний.....	31
Практические занятия.....	41
Тренинги.....	80
Рекомендации для преподавателей по проведению спецкурса	103
Приложение 1. Дополнительный материал по подготовке к семинарским занятиям	106
Приложение 2. Тесты	139
Библиографический список.....	153

ВВЕДЕНИЕ

Отличительной чертой 21 века является то, что он назван «веком полиглотов», т.е. знание не только одного, а нескольких иностранных языков становится необходимым условием образованности современного специалиста в постиндустриальном пространстве. В связи с новыми условиями развития общества меняется подход к образованию в целом и языковому в частности. Иностранный язык становится средством межкультурного общения, а само образование из репродуктивного переходит в развивающее. Согласно ведущим исследователям проблем лингвистической подготовки в вузе (К.М. Колкова, Ю.А. Комарова, Л.Н. Смирнова, Г.В. Сороковых и др.) современными тенденциями высшего образования являются: глубокое осознание образовательных уровней, технологизация и интенсификация процесса обучения, внедрение активных методов, форм и приемов, предполагающих включение в деятельность студентов элементов проблемности, научного поиска, творческую и самостоятельную деятельность.

Современное профессиональное образование отрицает манипулятивный подход к человеку и реализует принципиально новый личностно-ориентированный, согласно которому уникальная и самобытная личность студента является центром учебно-воспитательного процесса.

Ускоренные темпы развития коммуникации, глобализация рынка, интеграция общества предъявляют новые требования к участникам коммуникации. На первый план выдвигается не только необходимость владения профессиональными знаниями, умениями и навыками, но и обязательное развитие таких качеств, как открытость для постоянного совершенствования, готовность к пересмотру своих взглядов и знаний, способность к позитивному восприятию и творческому осмыслению незнакомых феноменов окружающего мира, развитие общекультурного уровня и коммуникативных способностей.

Одним из главных профессионально значимых качеств современного человека становится коммуникативная креативность – творческая способность пластично и адекватно изменять ставший непродуктивным опыт общения, а также создавать новые цели, оригинальные средства и способы взаимодействия, в том числе через выход за пределы барьеров, стереотипов, установок, принципов и привычек.

В данном пособии рассматриваются теоретический и практический аспекты развития коммуникативной креативности в

контексте межкультурной коммуникации у студентов университета в рамках лингвопедагогического подхода.

Теоретическая часть представлена рассмотрением положений лингвопедагогического подхода, определением понятия «коммуникативная креативность», принципами и комплексом педагогических условий развития изучаемого качества: творческая образовательная среда, культурно-языковая интуиция и спецкурс.

Практическая часть включает в себя спецкурс «Kreative interkulturelle Kommunikation», содержащий рабочую программу, планы лекционных, семинарских и практических занятий, а также комплекс проверочных работ, викторин и тренингов.

Приложение в конце пособия включает в себя научные статьи для подготовки докладов и тесты для саморефлексии студентов.

Данное пособие предназначено для преподавателей иностранного языка, заинтересованных в развитии коммуникативной креативности у обучающихся, и студентов, желающих больше узнать о других культурах и стремящихся совершенствовать свои коммуникативные творческие способности.

ЛИНГВОПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОБУЧЕНИЮ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ СТУДЕНТОВ УНИВЕРСИТЕТА

Лингвопедагогика представляет собой синтез филологии и педагогики. Ее основой является организация профессионально-ориентированного контекста, способствующего в рамках данной работы решению образовательных задач по развитию коммуникативной креативности у студентов университета и воспитательных задач по формированию поликультурной личности будущего специалиста, готовой и способной продуктивно участвовать в межкультурной коммуникации.

Лингвопедагогический подход к обучению иностранным языкам, разработанный О.В. Лешер, О.Ю. Искандеровой, Р.П. Мильруд, Е.П. Желтовой, направлен на динамику внутреннего развития личности при изменении ее мотивов, ценностных ориентаций, познавательных структур в целом при знакомстве и понимании иных культурных миров.

Основными принципами обучения иностранному языку в рамках данного подхода становятся проблемно-коммуникативный принцип, демократический принцип совместной деятельности преподавателя и студентов, принцип творческой активности, принцип валидности и доступности информации и др.

Учебный процесс строится не как передача готовых знаний, а путем интенсификации за счет создания дидактических и психологических условий осмысления учения, включения в него студентов университета не только на интеллектуальной, но и на личностной и социальной активности. Обучение ориентировано на развитие общего кругозора студентов, их иноязычных коммуникативных способностей, лингвокреативного мышления и т.д.

Лингвопедагогический подход позволяет студентам максимально приблизиться к реальным социальным и профессиональным проблемам при изучении иностранного языка вне иноговорящей среды. На занятиях преподавателем используются активные формы, методы и приемы обучения: ролевые игры, проекты, проблемные ситуации, коммуникативные тренинги и др.

Таким образом, данный подход обеспечивает гармоничное развитие, воспитание и обучение личности студента и позволяет сформировать коммуникативную креативность у студентов университета в процессе их лингвистической подготовки как глубинное личностное качество, позволяющее быть

востребованным и конкурентоспособным на современном рынке труда.

ПОНЯТИЕ КОММУНИКАТИВНАЯ КРЕАТИВНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Согласно исследованиям ряда ученых, сущность коммуникативной креативности определяется творческим потенциалом - внутренним ресурсом, проявляющимся в общении (И.В. Жилова, Т.Ю. Осипова и др.); дивергентным мышлением (Дж.П. Гилфорд, Е.Р. Торренс и др.); коммуникативным ядром личности (Н.В. Харитонова, А.А. Бодалев); социальным интеллектом (А.А. Голованова); творческими коммуникативными способностями (Б.М. Теплов, С.Л. Рубинштейн, Б.Ф. Ломов, В.Н. Дружинин и др.) и творческой деятельностью в процессе коммуникации (Я.Л. Пономарев, Д. Пельц, Ф. Эндрюс и др.).

Изучая коммуникативную креативность в контексте межкультурной коммуникации, т.е. при взаимодействии представителей разных лингвокультур, ее сущность можно рассмотреть через понятие «межкультурный потенциал», интегрирующий в себе аксиологический, гносеологический, коммуникативный, творческий, эмпатийный аспекты. Согласно ученым (М. Байрам, М.С. Каган, А.В. Кирьякова, О.В. Лешер), межкультурный потенциал трактуется как интегральная характеристика личности, предполагающая наличие гуманистических ценностей, широких познаний в области других культур, а также флексибельности, эмпатии, толерантности.

Коммуникативная креативность представляет собой интегративное образование и является качеством, присущим «межкультурной личности».

Обобщая исследования по данной проблеме ученых К. Оберга, Д.Б. Гудкова, Ю.Н. Караулова, Г.Д. Томахина, И.И. Халеевой, Г.В. Елизаровой, Н.А. Алексеевой можно сделать вывод, что межкультурная личность - это творческая личность, готовая к поликультурному функционированию в условиях глобализирующего мира на всех уровнях межкультурной коммуникации. Ее основными характеристиками являются: языковое сознание, восходящее к языковой картине мира; уважение ко всем культурам, понимание мыслей, чувств и верований представителей других культур; особое самосознание, которое способно вести диалог с новыми формациями реальности; интеграция в себе элементов различных культур и открытость к дальнейшему межкультурному совершенствованию; знание

коммуникативных психологических особенностей представителей инокультур; осведомленность о ценностных ориентациях и о способах презентации родной культуры на иностранном языке и т.д.

Компонентами коммуникативной креативности в контексте межкультурной коммуникации являются:

Мотивационный компонент - стимулирующий фактор в развитии данного феномена у студентов, который ориентирует их на межкультурное взаимодействие, побуждает к проявлению творчества в общении, активизирует коммуникационную деятельность, а также формирует положительную установку на изучение иностранного языка и чужой культуры.

Эмоциональный компонент – эмоциональный интеллект, эмоциональная креативность, эмоциональная культура, определяющие адекватное понимание партнера по коммуникации, способность регулировать свои эмоции, не проявлять агрессию при столкновении с инокультурой и мобилизоваться в неожиданных ситуациях, преодолевая культурный шок.

Когнитивный компонент – лингвокреативное мышление, характеризующееся ассоциативностью, способностью оригинально комбинировать слова и фразы, производить и оформлять собственные мысли, метафоричностью; знания коммуникативного, лингвистического, лингвокультурного, социокультурного, психологического аспектов межкультурной коммуникации и опыт межкультурного общения личности.

Технологический компонент отвечает за связность и последовательность речевых высказываний и включает в себя технологии: коммуникативная (умение применять оптимальные коммуникативные стратегии и тактики адекватно задачам и ситуациям межкультурной коммуникации, умение задавать вопросы, слушать, адекватно реагировать, адаптироваться в условиях перемен в процессе взаимодействия с представителями инокультуры); прогнозирования ситуаций (умение предупреждать конфликты); решения проблем; рефлексивная технология (умение использовать приемы самооценки, результативности) и компетенции: лингвистическую, коммуникативную, диалогическую, стратегическую, социокультурную.

Таким образом, **коммуникативная креативность в контексте межкультурной коммуникации** - это динамическое интегративное качество личности, связанное с ее готовностью и способностью к эффективному межкультурному взаимодействию.

При этом готовность – это многогранный целостный процесс, характеризующийся наличием положительной мотивационной

установки на межкультурное взаимодействие, когнитивной базы и эмоционально-психологического фактора, а способность к межкультурной коммуникации - это комплекс технологий и компетенций, позволяющих сделать процесс межкультурного общения успешным и эффективным.

Структура и сущность коммуникативной креативности позволяют определить ее основные функции: развивающая, мотивационная, информационно-познавательная, регуляционная, перцептивная, оценочная, адаптационная, мобилизационная, этикетная.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КРЕАТИВНОСТИ У СТУДЕНТОВ

Принцип межкультурной направленности предусматривает такое построение процесса обучения иностранному языку, при котором его центральной фигурой является студент как потенциальный партнер реальной межкультурной коммуникации. Данный принцип обеспечивает реализацию задачи приобретения студентами лингвистического опыта в другом языке и приобщение с его помощью к другой культуре, традициям, обычаям страны изучаемого языка.

Принцип диалога культур предполагает анализ инокультурных явлений и явлений в своей культуре; развитие критического мышления, расширение границ «картины мира», изменение отношения к межкультурным различиям, умение избегать конфликты, выходить за рамки стереотипов, принимать решения и достигать консенсуса в условиях различия мнений.

Принцип речемыслительной активности предполагает постоянное вовлечение студента в процесс коммуникации. Содержательной основой обучения служит проблемность, отбор проблемных ситуаций с учетом возрастных и психологических особенностей, которые способны активизировать мыслительную деятельность студентов и вызвать потребность в их обсуждении.

Данный принцип предполагает, что любой материал (фраза, текст, упражнение) имеет коммуникативную ценность, что позволяет вызвать у студентов не внешнюю, а внутреннюю активность, когда он включен в учебный процесс.

Принцип речеповеденческих стратегий

Суть речеповеденческих стратегий понимается как магистральная линия поведения, базирующаяся на знаниях о культурных универсалиях, о собственных культурных ценностях и способах их отражения в поведении, на аналогичных знаниях,

касающихся культуры изучаемого языка, на знаниях о возможном конфликте или взаимодействии культур, о мотивации к приобретению таких знаний, на эмпатическом отношении ко всему происходящему и вовлеченным в него индивидам и на умениях динамическим образом воплотить все эти знания и отношения в актуальные действия в коммуникативных ситуациях.

Принцип моделирования ситуаций новизны и неопределенности

Ситуация, понимаемая как система взаимоотношений обучающихся, является постоянным фактором обучения, независимо от того, каким видом речевой деятельности овладевает студент. Создание неожиданных новых ситуаций на занятии обеспечивает развитие таких качеств как флексибельность, динамичность, креативность.

Принцип «переживаемости»

Недоступный непосредственный опыт коммуникации заменяется опытом открытия неведомых культурных ценностей или непознанных ранее собственных реакций. Данный принцип включает в себя непосредственный опыт открытия в себе новых представлений, самонаблюдение за формированием собственных представлений и эмоциональных реакций, их анализ и обозначение в виде понятий, применение приобретенного опыта в новых условиях.

Ретроспективное выстраивание параллелей между содержанием занятий и жизненным опытом участников – объяснение участникам, какие умения развивались, какие личностные качества активизировались и как все это связано с жизнью за пределами занятий.

Принцип управляемости относится не столько к когнитивной сфере прогнозирования и управления собственным поведением, сколько к психологической сфере управления собственным эмоциональным состоянием, поскольку межкультурная коммуникация сопровождается состояниями неопределенности и тревожности.

Принцип междисциплинарных связей – интеграция смежных дисциплин при изучении иностранного языка (культурология, история, психология).

Принцип рефлексивности служит детонатором, пусковым механизмом включения осознанности обучающихся их личностного, индивидуального, неповторимого начала в жизнедеятельности и жизнетворчестве.

Принцип творческой активности – использование преподавателем различных творческих заданий, направленных на

реализацию творческого потенциала студентов и вовлечение в них обучающихся.

Принцип сотворчества позволяет утвердить в общении преподавателя и студентов вуза такую оптимальную форму их взаимодействия как диалог, суть которого состоит во взаимном обогащении и личностном развитии его участников. Данный процесс представляет из себя субъект-субъектное взаимодействие преподавателя и студента как партнеров. Студент становится соавтором учебной деятельности, которую творчески организует преподаватель ИЯ. Сотворчество дает обучающемуся право на свой темп, свой потенциал творческих возможностей и свой путь его реализации.

Принцип педагогической поддержки предполагает позитивное подкрепление творческой деятельности каждого субъекта, позитивную обратную связь, отказ от критики содержания работы, создание условий психологической безопасности, помощи и принятия проявлений индивидуальности, толерантности и эмпатии, а так же обеспечение независимости в выборе и принятии решений, возможности самостоятельного контроля за собственным продвижением в направлении развития межкультурного потенциала.

Принцип саморазвития личности заключается в целенаправленном творческом саморазвитии, удовлетворении потребностей, желаний и интересов, прежде всего, конкретной личности (группы), предоставлении возможности самосовершенствования.

КОМПЛЕКС ПЕДАГОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КРЕАТИВНОСТИ У СТУДЕНТОВ ВУЗА

Педагогические условия трактуются в науке как взаимосвязанная совокупность объективных возможностей, содержания, форм, методов, средств и материально-пространственной среды, направленных на решение поставленных в исследовании задач (А.Я. Найн).

Комплекс необходимых и достаточных условий предполагает меры, которые связаны между собой, сочетаются и соединяются в единое целое (Т.Е. Климова).

Нами разработан комплекс педагогических условий развития коммуникативной креативности у студентов неязыковых вузов:

1. *Создание творческой образовательной среды на занятиях иностранного языка*

В самом общем смысле «среда» понимается как окружение или совокупность условий и влияний. Образовательная среда – это система влияний и условий формирования личности по заданному образцу, а также возможности для ее развития, содержащиеся в социальном и пространственно - предметном окружении. (В.А. Ясвин)

Образовательная среда включает: оформление учебного пространства; организацию процесса обучения, методы и формы обучения; психологический фон занятий, которые определяются мастерством и компетентностью преподавателя.

Творческая образовательная среда была спроектирована в первой половине 20 века выдающимся польским педагогом Янушем Корчаком. Ее основные принципы: приоритет личности, демократический стиль общения, сотрудничество и сотворчество, индивидуальное обучение в группе, отсутствие оценок и наказаний, развитие инициативы и самостоятельности.

Такой тип среды характеризуется радостью, творчеством, терпимостью, нравственностью, уважением, высокой степенью свободы и активности, смелостью, энтузиазмом, предприимчивостью и постоянной деятельностью студента.

Доказано, что становление творческой личности, раскрытие ее сущностных сил возможно не иначе как через сотворчество с талантливой, творческой личностью, которой должен стать педагог. Преподаватель должен быть не просто компетентным в области иностранного языка и межкультурной коммуникации, обладать педагогическим мастерством, но и быть творчески ориентированной личностью, способной вдохновлять студентов на реализацию творческих проектов, активно взаимодействовать со студентами на основе субъект-субъектных отношений, стать для них образцом креативного поведения.

Принципы, стимулирующие творческую активность студентов:

Психолого-педагогические:

- доброжелательность, обеспечение благоприятной творческой атмосферы;
- поощрение высказываний оригинальных идей;
- оказание авторитетной помощи студентам, высказывающим отличное от других мнение и в связи с этим испытывающим давление со стороны одноклассников;
- предоставление возможности активно задавать вопросы;
- подчеркивание положительного значения индивидуальных различий;

- демонстрация энтузиазма;
- уважение желания студентов работать самостоятельно;
- признание и поощрение множества вариантов ответов;
- социальное подкрепление творческого поведения.

Дидактические:

- обогащение окружающей среды разнообразными новыми для обучаемых предметами и стимулами для развития любознательности;
- создание ситуаций, при которых слабые студенты тесно работают с сильными;
- моделирование ситуаций новизны, неопределенности и потенциальной многовариативности;
- создание условий для конкретного воплощения творческих идей;
- стимулирование поиска собственных ориентиров;
- создание условий для подражания творческому поведению и блокированию проявлений агрессивного и деструктивного поведения.
- создание ситуаций успеха, стимулирующих у студентов субъективное желание включиться в творческую деятельность на уровне своих возможностей.

2. Развитие культурно-языковой интуиции студентов

В словарях «интуиция» (лат. Intueri – пристально смотреть) трактуется как чутье, тонкое понимание, проникновение в самую суть, пронизательность; в философии - непосредственное постижение истины без логического рассуждения, основанное на предшествующем опыте (С.И. Ожегов).

Интуитивное владение языком как средством коммуникации охватывает все компоненты когнитивно-коммуникативной деятельности человека. Здесь имеется в виду не только языковая интуиция как семантическое чувство (чувство грамматики, лексическое, фонетическое чутье, чувство стиля и т.д.), но также и чувство коммуникативной культуры, т.е. умелое и грамотное владение поведенческими моделями конвенционального поведения и коммуникативными стратегиями, характерными для данной лингвокультуры, использование адекватных норм и правил эффективной коммуникации.

Культурно-языковая интуиция - это неосознанное речевое и неречевое поведение, адекватное и соответствующее конкретной ситуации общения, обусловленное национально-культурными и

этнопсихологическими особенностями данной лингвокультурной общности. (Л.И. Богатикова)

Развитие культурно-языковой интуиции требует целенаправленной специальной тренировки и организации практики в коммуникации, обеспечивающей достижение уровня неосознанности и аутентичного коммуникативного поведения в конкретных ситуациях межкультурного взаимодействия, при котором контроль правильности использования коммуникативных стратегий осуществляется неосознанно.

3. Внедрение в содержание основной программы дисциплины «Иностранный язык» спецкурса «Kreative interkulturelle Kommunikation».

Разработанный спецкурс дает возможность сформировать готовность и способность обучающихся к межкультурной коммуникации, расширяет культурный кругозор студентов, развивает культурно-языковую интуицию, флексибельность, эмпатию, толерантность и другие важные для современного специалиста качества личности, формирует необходимые компетенции в рамках вузовской лингвистической подготовки студентов.

Данный спецкурс гармонично интегрируется с выделенными нами педагогическими условиями, как на теоретическом (изучение культурно-языковой интуиции и ее роли в межкультурной коммуникации, основных характеристик среды как фактора развития коммуникативной креативности), так и практическом уровне (упражнения, творческие задания, тренинги, направленные на создание творческой среды на занятии и развивающие культурно-языковую интуицию), что позволяет в комплексе достичь поставленную цель.

СПЕЦКУРС «KREATIVE INTERKULTURELLE KOMMUNIKATION»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА СПЕЦКУРСА

Данная программа разработана в соответствии с концептуальными положениями образовательной программы РФ, отражающими требования к модернизации содержания обучения и методике преподавания иностранного языка в высшей профессиональной школе.

Программа является основным документом, определяющим цели, содержание и структуру спецкурса «Kreative interkulturelle Kommunikation», направленного на развитие коммуникативной креативности в контексте межкультурной коммуникации у студентов неязыкового вуза в процессе изучения немецкого языка.

Основная цель курса – развитие коммуникативной креативности у студентов университета, позволяющей сделать их конкурентоспособными на современном рынке труда в условиях стремительной глобализации общества.

Общая трудоемкость курса составляет 83 часов, которые распределены на один семестр. Объем аудиторных занятий составляет 51 часа; 32 часов отводится на самостоятельную подготовку студентов.

Аудиторные занятия распределены на лекционные (17), семинарские (17) и практические занятия (17).

Лекционные занятия направлены на стимулирование студентов к восприятию мира в многообразии языков и культур, на ознакомление с теорией межкультурной коммуникации, на расширение общего культурного кругозора, а так же на определение понятия «коммуникативная креативность» и актуальность ее развития в условиях интернационализации экономики и общества.

Семинарские занятия включают в себя подробное обсуждение пройденного теоретического материала, с целью разъяснения непонятных и спорных моментов, а также выступления студентов с докладами по лекционной тематике, что способствует более глубокому изучению и усвоению исследуемого вопроса.

Практические занятия и тренинги ориентированы на развитие у студентов практических умений и навыков (коммуникативных, творческих, познавательных, рефлексивных и др.) и культурно-языковой интуиции, а также социокультурных качеств (толерантности, флексибельности, эмпатии и других),

позволяющих адекватно воспринимать иные культуры и свободно к ним адаптироваться.

Самостоятельная работа направлена на творческий поиск и предполагает подготовку сообщений, презентаций, написание тезисов для участия в студенческих конференциях и т.д. Эти задания с определенной интеллектуальной нагрузкой предназначены для поддержания интереса студентов к проблемам межкультурной коммуникации и повышения уровня коммуникативной креативности.

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ КУРСА

Данный спецкурс представляет собой базу, на основе которой осуществляется развитие коммуникативной креативности у студентов неязыкового вуза в процессе изучения немецкого языка, овладение речевыми навыками в опосредованной (на основе учебного материала) и непосредственной (активное использование языковых и речевых средств в ситуациях общения) формах, обогащение новыми страноведческими, культуроведческими и социокультурными знаниями о разных странах (в первую очередь о Германии), воспитание поликультурной личности, способной эффективно участвовать в межкультурной коммуникации.

В процессе обучения студентов вуза иностранному языку мы реализуем основную цель спецкурса – развитие коммуникативной креативности в контексте межкультурной коммуникации у студентов неязыковых вузов. При этом основными задачами обучения являются следующие:

Воспитательная:

- формирование толерантного отношения к языку и культуре представителей других наций;
- воспитание коммуникативно-речевого такта в процессе межкультурной коммуникации;
- воспитание активности в решении коммуникативных и познавательно-поисковых задач;
- приобщение к самостоятельному выполнению заданий, к командной работе, к работе со справочной литературой, зарубежными источниками информации, к пользованию Интернетом.

Образовательная:

- ознакомление с различными аспектами межкультурной коммуникации;

-формирование готовности к осмыслению социокультурных особенностей представителей других лингвокультур;

- расширение общего кругозора студентов и культуроведческое обогащение за счет сведений о культурных ценностях и их культурной жизни;

- приобщение к активному участию в диалоге культур.

Развивающая:

- развитие коммуникативных, интеллектуальных, творческих и других способностей, умений работать командой и брать на себя лидерство при необходимости;

- развитие культурно-языковой интуиции;

- развитие потребности в самообразовании.

Практическая:

- формирование устойчивого интереса к изучению немецкого языка и другой культуры;

- формирование коммуникативных умений и речевых навыков;

- обучение этике дискуссионного общения и этике межличностного общения;

-формирование умений выходить за рамки стереотипов, варьировать стратегии и тактики речевого поведения, создавать оригинальные средства общения, преодолевать межкультурные барьеры и культурный шок, быстро адаптироваться к новым условиям.

В конечном итоге предполагается достижение достаточного уровня коммуникативной креативности у студентов неязыкового вуза для участия в межкультурной коммуникации.

ТРЕБОВАНИЯ К УРОВНЮ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ ПО СПЕЦКУРСУ

- владеть системой представлений о связи языка, культуры и поведения, национально-культурной специфике стран изучаемого языка и своей страны;
- осознавать себя поликультурным субъектом;
- понимать специфику реализации коммуникативной креативности в условиях поликультурной среды;
- обладать высоким уровнем развития культурно-языковой интуиции, восприимчивости, открытости, способности к правильной интерпретации различных видов коммуникационного поведения, умением творчески использовать теоретические положения для преодоления межкультурных барьеров в процессе межкультурной коммуникации при решении практических профессиональных задач;
- уметь варьировать различные стратегии и тактики адекватно цели и ситуации общения, отказываться от стереотипов, предрассудков с целью достижения эффективности коммуникации и т.д.;
- толерантно относиться к культурным различиям и национальным особенностям других лингвосообществ;
- инициировать и принимать активное участие в межкультурной коммуникации;
- владеть достаточным лексико-грамматическим материалом, необходимым для решения коммуникативных задач;
- обладать навыками всех видов речевой деятельности

СТРУКТУРА КУРСА

№	Название темы	лекции	семина- ры	практи- ка	самост. работа
1.	Hauptaspekten der interkulturellen Kommunikation: Sprache – Kultur – Kommunikation	2	2	2	4
2.	Dialog und Konflikt der Kulturen	2	2	2	4
3.	Kulturelle Besonderheiten der verbalen und nonverbalen Kommunikation	2	2	2	4
4.	Stereotypen und nationale Besonderheiten des Charakters	2	2	2	4
5.	Probleme der Akkulturation und des kulturellen Schocks	2	2	2	4
6.	Höflichkeit und Etikette in der Kommunikation	2	2	2	4
7.	Kommunikative Kreativität	2	2	2	4
8.	Interkulturelle Person	2	2	2	4
9.	Kontrollarbeit, Quiz, Referat	1	1	1	
	Общее количество часов	17	17	17	32

ПЛАНЫ ЛЕКЦИОННЫХ И СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Thema №1. Hauptaspekten der interkulturellen Kommunikation: Sprache – Kultur – Kommunikation

Лекция

1. Актуальность изучения иностранных языков и межкультурной коммуникации в условиях глобализации современного общества
2. Понятие культура и ее классификации
3. Язык как зеркало культуры
4. Понятие коммуникация и ее основные функции

Семинар

Доклады

Современные тенденции развития межкультурной коммуникации
Отражение национального своеобразия жизни народа в лексике
Влияние глобализации на русскую культуру

Вопросы к размышлению

- 1) Где в жизни возможно применить знания по межкультурной коммуникации?
- 2) Является ли знание иностранных языков показателем профессионализма современного специалиста? Почему?
- 3) С представителями каких культур Вы имели опыт общения и каковы их особенности при взаимодействии?
- 4) Сравните пословицы и проанализируйте их:
Научился ли ты радоваться препятствиям, мудр ли ты для того, чтобы праздновать неудачу? (Японская пословица)
Сначала – дружба, потом – соревнование! (Китайская пословица)
Плоха игра, в которой нет победителя! (Итальянская пословица)
- 5) Прочтите стихотворение Джона Донна (17в.) и ответьте на вопросы:
В чем смысл стихотворения?
Почему некоторые слова написаны с заглавной буквы и что они символизируют?

Нет Человека, который как Остров,
сам по себе.
Каждый Человек – часть Материка,
часть суши.
И если снесет Волной в море
береговой Утес, - меньше станет Европа.

А также, если разрушат замок твой
или Друга твоего.
А потому не спрашивай никогда:
по ком звонит колокол?
Он звонит по тебе.

Домашнее задание

- Напишите причины, по которым необходимо владеть иностранными языками и по которым их изучать не обязательно.
- Проанализируйте стихотворения Renate Welsh и ответьте на вопрос: Иностранный язык - мост или барьер?

Worte	Worte Worte Worte		
Worte	Worte Worte Worte Worte		
Worte	Worte		Worte
Worte	Worte		Worte
Worte	ICH Worte		Worte DU
ICH Worte DU			

- Приведите примеры отражения культуры в родном языке (фразеологизмы, пословицы, поговорки).
- Охарактеризуйте культуру России и Германии по классификациям.

Thema №2. Dialog und Konflikt der Kulturen

Лекция

1. Понятие «диалог культур»
2. Роль ценностей в культуре каждого народа
3. Конфликт, его основные причины, стратегии и тактики его преодоления
4. Толерантность как основа межкультурного взаимопонимания

Семинар

Доклады

Интеграция и дифференциация культур как результат межкультурного взаимодействия

Межкультурные ценности в процессе коммуникации
представителей разных культур
Причины межэтнических конфликтов
Проявление толерантности в современном мире

Вопросы к размышлению

- 1) Назовите ценности российского общества. Какими ценностями Вы руководствуетесь?
- 2) Какие ценности материальные или нравственные в жизни важнее? Почему?
- 3) В каких случаях может произойти переоценка ценностей?
- 4) Какую стратегию поведения в конфликте предпочитаете Вы и почему? (Приложении 1. «Конфликт культур»)
- 5) Проявляли ли Вы толерантность в своей жизни? Когда?

Домашнее задание

- Составьте сценарий интервью с иностранцем.
- Проведите опрос студентов и преподавателей, какие ценности актуальны в современном мире.
- Приведите примеры различных видов конфликтов из своей жизни.
- Прочитайте современную прессу и выберите заголовки или фрагменты статей, которые могут быть обидными для представителей определенных этнических, религиозных, культурных групп, с их точки зрения.

Thema №3. Kulturelle Besonderheiten der verbalen und nonverbalen Kommunikation

Лекция

1. Особенности вербальной коммуникации в разных культурах
2. Особенности невербальной коммуникации в разных культурах
3. Роль речевых стратегий и тактик в процессе межкультурного взаимодействия
4. Эмоциональность представителей разных культур и влияние эмоций на процесс коммуникации

Семинар

Доклады

Роль диалектов и сленга в коммуникации

Особенности невербального общения жителей Германии
(Приложение 1.)

Различия коммуникационного поведения немцев и русских
(Приложение 1.)

Гендерные различия в межкультурной коммуникации

Вопросы к размышлению

1) Какие средства общения делают коммуникацию более эффективной?

2) Почему в некоторых ситуациях, даже зная язык и культуру, может быть не совсем понятно содержание разговора?

3) Какие жесты или слова\выражения свойственны Вам и в каких случаях Вы их используете? От каких Вы хотели бы отказаться? Почему?

3) Отличаются ли стили, тактики и средства общения мужчин и женщин?

4) Зависит ли эмоциональность человека от национальности, возраста, пола, социального статуса?

Домашнее задание

- Приведите примеры ситуаций непонимания (ошибки интерпретации вербальных или невербальных средств) в вашей жизни.
- Запишите несколько русских слов или словосочетаний, которые невозможно перевести на другой язык.
- Найдите интерпретацию одного любого жеста в различных культурах.
- Прочитайте и прокомментируйте стихотворение P. Sharp

Люди горячие,
Люди холодные,
Иногда я свечусь,
Иногда – словно одурочен.
Люди часто смеются,
Люди часто плачут,
Иногда я счастлив,
Иногда болезненно стеснителен.
Люди могут сжиматься,
Люди могут расти,
Иногда я открыт,
Иногда – не очень.
Чувства – сильные,

Мысли тоже.
Но если одно без другого,
То кто же я тогда?

Thema №4. Stereotypen und nationale Besonderheiten des Charakters

Лекция

1. Понятие “стереотип” в современных исследованиях: в когнитивной лингвистике, этнолингвистике и социальной психологии
2. Взаимодействие понятий “национальный характер” и “стереотип”
3. Классификации стереотипов и социокультурное взаимодействие
4. Отражение национальных стереотипов в анекдотах

Семинар

Доклады

Значение стереотипов в межкультурной коммуникации

Национальные ценностные ориентиры и их проявление в процессе межкультурной коммуникации

Чувство юмора у разных национальностей

Вопросы к размышлению

- 1) Что является причиной появления стереотипов?
- 2) Положительную или отрицательную роль играют стереотипы в межкультурной коммуникации? Прокомментируйте свой ответ.
- 3) Что является источником стереотипов?
- 4) Возможно ли изменить национальный характер, поместив человека в другую среду?
- 5) Какова роль юмора в процессе коммуникации? В каких случаях уместен юмор, а в каких нет?

Домашнее задание

- Составьте перечень национальных черт немцев, русских, англичан, американцев, итальянцев, французов и т.д.
- Приведите примеры из книг, фильмов, опыта общения, подтверждающие или опровергающие стереотипные представления.
- Подберите 5 пословиц, отражающих сущность русского характера

- Прочитайте в Приложении 1. «Классификации стереотипов» и приведите свои примеры.
- Прочитайте анекдоты и определите, о каких национальностях идет речь. Обоснуйте свой ответ и прокомментируйте анекдоты. Приведите свои примеры.

В комнату ... лорда входит слуга:

- Сэр, простите за беспокойство, но в замок пробрался вор.

Лорд, не меняя позы:

- Прекрасно, Генри. Приготовь, пожалуйста, мое охотничье ружье и охотничий костюм... Я думаю, клетчатый.

Одного ... выкинули с работы. Он получил пособие, а другой работы найти не может. Просит материальной помощи у друзей, но те отказывают. Через месяц он покупает шикарный автомобиль, шикарный дом и еще дачу на Мальорке. Друзья спрашивают:

- Ганс, откуда у тебя столько денег?

- Нет ничего проще, я подал объявление в газету, примерно такого содержания: "Я бедный марокканец, хочу возвратиться на родину, но не имею денег на дорогу..."

Thema №5. Probleme der Akkulturation und des kulturellen Schocks

Лекция

1. Понятие, сущность и основные стратегии аккультурации
2. Понятие «культурный шок» и механизм его развития
3. Объективные и субъективные факторы, влияющие на адаптацию личности к новой культурно-языковой среде

Семинар

Доклады

Результаты аккультурации

Факторы, определяющие культурный шок

Поликультурная среда и ее влияние на личность

Вопросы к размышлению

- 1) Какая стратегия аккультурации необходима для эффективного полноценного межкультурного взаимодействия?
- 2) Положительное или отрицательное значение имеет культурный шок при поездке в другую страну?
- 3) Какой культурный шок сильнее при поездке за границу или при возвращении на родину?

- 4) Будут ли актуальны проблемы культурного шока и аккультурации при взаимодействии с представителем другой культуры, говорящем на Вашем родном языке?
- 5) Возможно ли избежать культурного шока?

Домашнее задание

- Приведите примеры стратегий аккультурации из книг, фильмов, жизни.
- Приходилось ли Вам испытывать культурный шок? Когда?
- Опишите состояние человека, находящегося в состоянии культурного шока, перечислите его реакции на другую культуру и ее представителей.

Thema №6. Höflichkeit und Etikette in der Kommunikation

Лекция

1. Теория лингвистической вежливости П. Брауна и С. Левинсона
2. Обрядовая культура в межкультурной коммуникации
3. Межкультурные аспекты делового этикета
4. Основные стандарты официальной и неофициальной корреспонденции
5. Деловая беседа по телефону

Семинар

Доклады

Корпоративная и деловая культура

Особенности ведения переговоров с зарубежными партнерами (Приложение 1.)

Культурно обусловленные ритуалы общения в Германии (знакомство, прощание, извинение и т.д.)

Символы, суеверия, обычаи и нравы в контексте социальной системы

Комплименты и подарки в разных странах

Вопросы к размышлению

- 1) Возможно ли с помощью вежливости всегда добиваться желаемого?
- 2) Во всех ли ситуациях необходимо соблюдать этикет?
- 3) Какими принципами делового этикета следует руководствоваться, если национальные особенности зарубежного партнера Вам не знакомы?

- 4) Какое место занимают обряды и традиции в деловой коммуникации?
- 5) Вы суеверны? Какие приметы и суеверия существуют в нашей стране? Какие в других странах?

Домашнее задание

- Определите факторы «за» и «против» вежливости.
- Проанализируйте сходства и различия этикета разных стран. (Приложение 1. «Особенности этикета стран мира»)
- Какой подарок Вы подарили бы:
 - А) на День рождения своей сестре/ начальнику/ подруге
 - Б) на Рождество ребенку/ бабушке/ другу / коллеге
- Предложите варианты, если бы Вы жили в Германии, Японии, Канаде или другой стране.
- Прочтите в Приложении 1. «Правила этикета, применимые вне зависимости от страны и национальности» и составьте памятку из 10 «нельзя для выезжающих в заграничную командировку» в Германию, Америку, Японию, Тайланд, Россию.

Thema №7. Kommunikative Kreativität

Лекция

1. Понятие «коммуникативная креативность» в научной литературе
2. Сущность, структура и функции коммуникативной креативности в контексте межкультурной коммуникации
3. Коммуникативная креативность как профессионально значимое качество современного специалиста

Семинар

Доклады

Качества креативной личности

Этапы дивергентного мышления

Факторы, влияющие на развитие коммуникативной креативности

Вопросы к размышлению

- 1) Какой человек добьется быстрее своей цели креативный или нет?
- 2) Обладает ли креативностью каждый человек?
- 3) Каким образом будет проявляться креативность в коммуникации с иностранцем?

4) Влияет ли политическое устройство государства на потребности общества в креативных людях?

Домашнее задание

- Опишите внешность человека с ярко выраженными креативными способностями.
- Составьте список факторов, мешающих проявлению креативности в общении, лично Вам.
- Напишите эссе «Коммуникативная креативность – залог профессионального успеха?...».
- Прочтите и прокомментируйте в Приложении 1. «Шесть правил, соблюдение которых позволяет понравиться людям», «Коммуникативные постулаты».
- Представьте ситуацию:
- У Вас важная деловая встреча в ресторане. Вы садитесь в свой автомобиль, но он не заводится. Вы опаздываете на час на встречу. Что Вы скажете своему партнеру в оправдание? Как Вы думаете, как отреагирует партнер, если он американец, немец, француз, японец?

Thema №8. Interkulturelle Person

Лекция

1. Понятие «межкультурная личность», «медиатор культур» и ее характеристики
2. Межкультурно-значимые личностные качества современного специалиста (поликультурность, флексибельность, эмпатия, эмоциональная отзывчивость, культурно-языковая интуиция и т.д.)
3. Основные компетенции межкультурной коммуникации

Семинар

Доклады

Вторичная языковая личность

Успешность как одно из важных качеств современного специалиста

Вопросы к размышлению

- 1) Какие знания, умения и навыки необходимы для успешной деятельности в сфере межкультурной коммуникации?
- 2) Может высокий уровень эмпатии мешать коммуникации?

3) Следует ли тщательно готовиться к деловой встрече или действовать интуитивно?

Домашнее задание

- Опишите портрет современного специалиста, обладающего качествами межкультурной личности.
- Проанализируйте свои положительные и отрицательные качества, которые проявляются в межличностном общении с представителями других культур.
- Прочтите в Приложении 1. «Правила межкультурной коммуникации». Дополните данный список новыми правилами.
- Составьте свою формулу
- «межкультурная коммуникация» =...+ ...- ...

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ СТУДЕНТОВ

№1

1. Основоположник межкультурной коммуникации
А) М. Бахтин Б) Э. Холл В) Р. Портер
2. Межкультурная коммуникация – ...
А) адекватное взаимодействие участников коммуникации, принадлежащих к разным лингвокультурам;
Б) обмен информацией между представителями одной лингвокультуры;
В) общение между людьми, живущими в разных странах.
3. Что относится к скрытой культуре?
А) обычаи Б) одежда В) музыка Г) уклад жизни
4. Что относится к поверхностной культуре?
А) мировоззрение Б) социальный устрой
В) одежда Г) памятники
5. Какие страны относятся к высококонтекстуальной культуре?
А) Япония Б) Германия В) США Г) Китай
Д) Канада Е) Корея
6. Что характерно для поведения представителей низкоконтекстуальной культуры?
А) невыраженная манера речи
Б) невербальное общение менее значимо
В) конфликт разрушителен
Г) возможно открытое выражение недовольства
Д) всему дана ясная оценка
7. Какого типа контекста коммуникации не существует?
А) физический Б) культурный С) социальный
Д) персональный

№2

1. Кто является основоположниками диалоговой концепции культур в России?
2. Что такое «культурный релятивизм»?
3. На какие две группы делятся ценности?
4. Какие ценности являются межкультурными?
5. Какие типы конфликтов существуют?
6. Определите стратегию поведения в конфликте:
А) сглаживание разногласий за счет собственных интересов;
Б) стремление добиться своего в ущерб другому.

7. Расшифруйте формулу межкультурной коммуникации С.Г. Тер-Минасовой «3Т».

№3

1. Что относится к вербальным средствам коммуникации?
2. Каким средством коммуникации является улыбка?
3. Кто из ученых-психологов подробно изучал невербальные средства общения?
4. Какие науки изучают особенности невербального поведения?
5. Что такое тактика поведения?
6. Какие факторы влияют на коммуникационное поведение человека?

№4

1. Что такое стереотип?
2. Какую положительную роль играет стереотип в процессе межкультурной коммуникации?
3. В чем разница между автостереотипом и гетеростереотипом?
4. Как называются представления о том или ином народе, которые обусловлены исторической, международной, внутривосточной ситуацией или другими временными факторами?
5. Какой тип стереотипов поверхностный или глубинный не меняется со временем?
6. Что такое национальный характер?

№5

1. Как называется стрессогенная реакция при столкновении с другой культурой?
2. Какова положительная роль межкультурного шока в межкультурном взаимодействии?
3. При каких условиях влияние одной культуры на другую может быть позитивным?
4. Какой тип аккультурации имеет преимущества в межкультурной коммуникации?
5. Определите стратегию аккультурации:
6. А) человек теряет свою культуру, усваивая «чужую»
7. Б) сохраняя свою культуру, отказывается от контактов с другой культурой

№6

1. Основные принципы лингвистической вежливости.
2. Что означает понятие «этикет»?
3. Назовите основные правила разговора по телефону.
4. Перечислите обязательные реквизиты официального письма зарубежному партнеру.
5. Что такое обрядовая культура и что в нее входит?
6. Какова взаимосвязь между понятиями «корпоративная культура» и «деловая культура»?

№7

1. Тожественны ли понятия «творчество» и «креативность»?
2. Из каких компонентов состоит коммуникативная креативность?
3. Что такое способность к межкультурной коммуникации?
4. Какие аспекты включает в себя готовность к межкультурной коммуникации?
5. Какие понятия отражают сущность коммуникативной креативности в контексте межкультурной коммуникации?
6. Какая функция данного феномена определяет быстрое приспособление к новым условиям жизни, ценностям, культуре?

№8

1. Какую личность называют «межкультурной»?
2. Какие синонимы данного понятия существуют?
3. Что характерно для межкультурной личности?
4. Как называется:
А) способность вчувствоваться и понять другого;
Б) качество, позволяющее адекватно реагировать на изменение ситуации общения посредством быстрого отказа от известных и в данный момент неконструктивных тактик общения;
В) неосознанное речевое и неречевое поведение, адекватное и соответствующее конкретной ситуации общения, обусловленное национально-культурными и этнопсихологическими особенностями данной лингвокультурной общности.

ВИКТОРИНА ПО ЛЕКЦИЯМ

Ответьте на следующие вопросы:

1. Процесс объединяющий различные мировые сообщества.
2. Популярная сеть, дающая возможность общаться без границ.
3. Средство общения.
4. Американский лингвист-культуролог, основоположник межкультурной коммуникации.
5. Какое слово лишнее: язык-природа-культура-коммуникация.
6. Направление, признающее равноправие культурных ценностей, созданных и создаваемых разными народами, их самобытности и полноценности, отказ от этноцентризма при сравнении культур разных народов.
7. Что транслируется от поколения к поколению?
8. Известный русский культуролог.
9. Что не относится к поверхностной культуре: одежда, особенности пищи, уклад жизни, музыка, памятники материальной культуры?
10. Какую культуру определяют следующие характеристики и какие страны имеют такой тип? - невыраженная, скрытая манера речи, многозначительные и многочисленные паузы; серьезное значение придается невербальному общению и умению «сказать глазами»; конфликт разрушителен; открытое выражение недовольства неприемлемо ни при каких условиях.
11. Какой контекст включает в себя местоположение, условия окружающей среды, расстояние между участниками, время суток и т.д.?
12. Синоним «многонациональность»?
13. Почему человек не может жить без коммуникации?
14. Основатели диалоговой концепции культур в России.
15. Что такое аксиология?
16. Какие ценности являются межкультурными?
17. Что означает термин стереотип в переводе с греческого?
18. Какая стратегия аккультурации позволяет сохранить свою культуру, приобщаясь к другой – ассимиляция, сепаратизм, интеграция, маргинация?
19. Расшифруйте формулу межкультурной коммуникации Г.С. Тер-Минасовой – «3 Т».
20. Назовите, что не является невербальными средствами общения: улыбка, тон, «привет», пожатие руки?
21. Что означает «гендерные различия»?
22. Какой стиль решения конфликта самый эффективный и сложный?

23. Какое качество важное при деловых встречах приписывают королям.
24. Что такое – табу?
25. Что используют в речи, чтобы она была более выразительной?
26. Что такое интегративное качество личности, творческая способность, выражающаяся в создании оригинальных средств коммуникации, пластичном изменении стратегий и тактик и т.д.?
27. Приятные для человека слова?
28. На что направлена регуляционная функция коммуникативной креативности?
29. Какое качество лишнее: флексибельность, этноцентризм, толерантность, эмпатия.
30. Какой этап процесса творческого мышления более важный?

КЛЮЧ: 1) глобализация, 2) Интернет, 3) язык, 4) Э.Холл, 5) природа, 6) культурный релятивизм, 7) культура, 8) Библер, 9) уклад жизни, 10) высококонтекстуальные, Восток 11) физический, 12) поликультурность, 13) социальное существо, 14) М. Бахтин, 15) наука о ценностях, 16) взаимопонимания, взаимоуважения и др. 17) печать, 18) интеграция, 19) терпимость, терпение, толерантность, 20) «привет», 21) различия по полу, 22) сотрудничество, 23) точность, пунктуальность, 24) запретная тема, 25) метафоры, эпитеты и т.д. 26) коммуникативная креативность 27) комплименты, 28) регулирование эмоций и поведения, 29) этноцентризм, 30) Инсайт.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ПО ОСНОВНЫМ ПОНЯТИЯМ

понятие	определение
1. Коммуникация	А) Адекватное взаимодействие двух участников коммуникации, принадлежащих к разным лингвокультурам
2. Стереотип	Б) Противодействие субъектов по поводу возникшего противоречия
3. Культура	В) Сложившаяся система звуковых, словарных и грамматических средств, объективирующая работу мышления и являющаяся орудием общения, обмена мыслями и взаимного понимания людей в обществе
4. Язык	Г) Социально обусловленный процесс обмена информацией различного характера и содержания, передаваемой целенаправленно при помощи различных средств, имеющий своей целью достижение взаимопонимания между партнерами и осуществляется в соответствии с определенными правилами и нормами
5. Вежливость	Д) Стрессогенная реакция при столкновении с другой культурой
6. Культурный шок	Е) Обращение с людьми с учетом их потребности быть оцененными и защищенными
7. Этикет	Ж) уважение, признание равенства и многообразия человеческой культуры, отказ от доминирования
8. Толерантность	З) упрощенные и стандартизированные концепции характеристик ожидаемого поведения членов определенной культурной группы
9. Конфликт	И) конкретно-прикладной аспект этики, выраженный в определенных правилах поведения человека в различных местах
10. Межкультурная коммуникация	Й) специфическая совокупность реальных черт нации
12. Национальный характер	

ВИКТОРИНА - ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

Страны, обычаи и порядки

1. О жителях какой страны говорят, что их бумажники находятся в Швейцарии, а сердце – в Австрии?
2. Священное животное в Индии?
3. Какое животное в России приносит несчастья, а в Британии удачу?
4. Транспортная служба британской полиции приняла решение постепенно изъять из обращения автомобильные номера с числом ... Каким?
5. Побывав на корриде, вы сразу поймете, почему на национальном флаге Испании чередуются именно эти два цвета. Какие?
6. В 1860г. в Лондоне сотни людей были приглашены на торжественную «церemonию умывания белых львов» в Тауэре. Какая дата была указана в приглашении?
7. Надев в праздничный день свой галстук из тонких бамбуковых палочек, житель Новой Гвинеи демонстрирует не только свою элегантность, но и свой капитал. Каким образом?
8. Для деловых людей ФРГ, которым не хватает времени, были выпущены специальные часы с необычным циферблатом. Чем он отличался от обычного?
9. Зонт, как известно, был изобретен в Китае. Зачем же англичанам понадобилось изобретать его заново?
10. Что обязан сообщить житель современной Индии, кроме обычных данных (рост, вес, возраст, цвет волос и т.п.), подавая брачное объявление?
11. Это животное помогло японцам защитить гусеницы шелковичного червя, за что и было ими обожествлено в виде богини счастья и удачи Манеки Неко. Теперь их в Японии больше чем в какой-либо иной стране.
12. Что французы называют «пастушкой облаков»?
13. Ежегодно в США свыше 300 детей рождаются в автомобиле. Что записывается им в графе места рождения?
14. Американцы считают, что в жизни нельзя избежать двух вещей: смерти и ... Назовите вторую.

Пословицы, поговорки, афоризмы, топонимы

1. Определите какой стране принадлежит пословица:
В дом, где на завтрак едят овсянку, не вызывают доктора.

2. В наш быт вошла пословица «Точность – вежливость королей». Турки внесли в нее свое понимание, проранжировав ее по степени знатности. Каким образом они ее трактуют?

3. Назовите русский вариант поговорки:

Что делают в этом случае русские, когда немцы дрова в лес носят, древние греки – сов в Афины, а англичане уголь – в Ньюкасл? Китайцы говорят: «Когда река станет чистой»;

Африканская пословица: «Сын леопарда тоже леопард»; Англичане говорят: «Если леди сойдет с экипажа, он поедет быстрее»;

Французская пословица: «Раз пробка вынута – надо пить шампанское»;

Итальянцы говорят: «Тот не заблудится, кто спрашивает»;

Вьетнамская пословица: «Неторопливый слон раньше достигнет цели, чем резвый жеребец»;

Армянская пословица: «Каждый свой лаваш хвалит»;

Туркменская пословица: «Два арбуза в одной руке не удержишь».

4. Дополните фразу:

Горячие ... парни

... юмор

... дело тонкое

... долго запрягают, но быстро ездят

У нас все есть, как в ...

Умом ... не понять

... точность

... шарм

Ну, какой же ... не любит быстрой езды

... бани

5. Назовите страну:

Остров Свободы

Страна восходящего солнца

Туманный Альбион

Страна кленовых листьев

Суоми

Поднебесная

Родина Олимпиады

6. Назовите город:

Северная Венеция

Город невест

Флоренция на Эльбе

Город цветов

Ворота в мир

Коммуникация

1. У нас при встрече принято пожимать друг другу руки, а у китайцев - наоборот. Каким же образом они приветствуют друг друга?

2. Ш.Холмс говорил, что можно вычислить иностранца на улице по одному лишь повороту его головы. Во время какого действия?

3. У нас принято пропускать более уважаемого человека (в дверях, например) впереди себя, а в Малайзии – наоборот. С чем связан этот обычай?

4. О чем написал Фрэнк Ирвинг Флетчер следующее:

Она ничего не стоит, но много дает.

Она обогащает тех, кто ее получает, не обедняя при этом и тех, кто ею одаривает.

Она длится мгновение, а в памяти остается порой навсегда.

Никто не богат настолько, чтобы обойтись без нее, и нет такого бедняка, который не стал бы от нее богаче.

Она создает счастье в доме, порождает атмосферу доброжелательности в деловых взаимоотношениях и служит паролем для друзей.

Она – вдохновение для уставших, дневной свет для тех, кто пал духом, солнечный луч для опечаленных, а также лучшее противоядие, созданное природой от неприятностей.

И тем не менее ее нельзя купить, нельзя выпросить, нельзя ни одолжить, ни украсть, поскольку она сама по себе ни на что не годится, пока ее не отдали!

5. В Канаде и Бельгии их по два, а в Швейцарии и Сингапуре – по четыре. Чего?

6. Что, согласно мифологии, изобрел Цан Цзе, изучая следы птиц и зверей?

7. Правивший в 5 в. до н.э. сиракузский тиран Дионисий под страхом смерти запретил разговаривать на улицах. Как это сказалось на речи современных итальянцев?

8. Что обозначает этот жест, распространенный в западных странах?



9. Русские казаки, расквартированные в Париже в 1914-1915гг., требовали скорого обслуживания в точках общепита, да так энергично, что обогатили французский язык еще одним словом. Каким?

10. Как сказать по - турецки «повелитель»?

11. Как сказать по -итальянски «семья»?

Кухня

1. У немцев существует такое понятие, как Blumen Kaffee – «цветочный кофе». О каком цветке может идти речь, если учесть, что кофе – натуральный?
2. Во всем мире принято считать поридж национальным английским блюдом. Сами же англичане его терпеть не могут. Что это такое?
3. Тонна в Брауншвейге равна 101л, в Бремене – 169,72л, Гамбурге – 173,68л. Тонна чего?
4. Первое место по употреблению этого напитка на душу населения принадлежит Англии, второе – Китаю, далее идут Голландия, Япония, Индия, Россия. Как называется этот напиток?
5. Столовые, рестораны и отели Японии ежегодно закупают 11,3 млрд. мирабаши. Газета «Асахи Трибун» учредила солидный приз тому, кто предложит рациональный способ использования мирабаши. Что такое мирабаши?

Ответы:

Страны, обычаи и порядки: 1) Лихтенштейн, 2) корова, 3) черная кошка, 4) 666, 5) красный и желтый, 6) 1 апреля, 7) количество палочек соответствует количеству свиней, 8) 25 часов, 9) от дождя 10) свою кастовую принадлежность, 11) кошки, 12) Эйфелеву башню, 13) номер автомобиля, 14) налогов.

Пословицы, поговорки, афоризмы: 1) Англия, 2) Чем знатнее особа тем на дольше время она должна опаздывать, 3) в Тулу со своим самоваром, Когда рак на горе свиснет, Яблоко от яблони недалеко падает, Баба с возу, кобыле легче, Назвался груздем, полезай в кузов, Язык до Киева доведет, Тише едешь, дальше будешь, Каждый кулик свое болото хвалит, За двумя зайцами погонишься, ни одного не поймаешь, 4) Горячие финские парни, английский юмор, Восток дело тонкое, Русские долго запрягают, но быстро ездят, У нас все есть, как в Греции, Умом Россию не понять, Немецкая точность, Французский шарм, Ну, какой же русский не любит быстрой езды, финские бани, 5) Куба, Япония, Англия, Канада, Финляндия, Китай, Греция, 6) Петербург, Иваново, Дрезден, Эрфурт, Гамбург.

Коммуникация: 1) пожимают руки сами себе, 2) при переходе улицы Иностранцы смотрят направо

3) может напасть, 4) улыбка, 5) языка, 6) иероглифы, 7) много жестов, 8) в переносном смысле, 9) Бистро, 10) султан, 11) мафия

Кухня: 1) на дне чашки, 2) каша, 3) пива, 4) чай, 5) палочки.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

№1

1. Прочтите слова и выражения из разных языков и объясните их значение!

Менеджер, пати, шоп, лузер, бухгалтер, хот-дог, пицца, фиеста, дежавю, Мерси боку! Бон жур! О'кей! Сорри!

Определите из какого они языка. Приведите свои примеры.

а) Подберите перевод слов.

1) маляр	a) der Durchschlag
2) фляжка	b) die Flöte
3) шумовка	c) das Halstuch
4) тарелка	d) das Vortuch
5) флейта	e) der Maler
6) бухгалтер	f) die Flasche
7) фартук	g) der Teller
8) дуршлаг	h) der Buchhalter
9) галстук	i) der Jäger
10) егерь	j) der Schaumlöffel

б) Запишите данные слова на немецком языке.

вундеркинд - das Wunderkind	циферблат -
бутерброд -	техника -
ландшафт -	шрифт -
стул -	гастарбайтер -
штраф -	рюкзак -
группа -	шлагбаум -

2. Прочитайте и переведите следующие стихотворения. Проанализируйте их.

Deutsch lernen – ein Vergnügen! Bau dir eine Brücke aus Wörtern von Chicago bis München – jeder Satz macht einen neuen Schritt. Die deutsche Sprache ist weit auszudehnen, führt hoch hinauf ins Blau, zeigt dir kristallene Paläste über den Wolken, schneidet Bogen, doch fest verankert stehen die Pfeiler. Komm mir zu Fuß entgegen über den Ozean. <i>Renate Rasp</i>	sprach-barriere ich will mit dir reden doch ich kann meine gedanken nur in eine sprache bringen die dir fremd ist und die du nicht verstehst schmerzt es dich eigentlich wenn ich zu dir wie zu einem kind rede das noch nicht sprechen kann <i>Tryphon Papastamatelos</i>
---	--

3. Прочтите информацию о фразеологизмах, отражающих старинные народные обычаи, поверья, придания, приметы и о топонимах и выполните упражнения!

ФРАЗЕОЛОГИЗМЫ, ОТРАЖАЮЩИЕ СТАРИННЫЕ НАРОДНЫЕ ОБЫЧАИ, ПОВЕРЬЯ, ПРИДАНИЯ, ПРИМЕТЫ

Das Abendmahl darauf nehmen разг. поклясться в чём-либо. В средние века обвиняемый, вину которого было трудно доказать, часто подвергался "суду божьему". Он должен был проглотить кусок чёрствого хлеба или сыра, и в зависимости от того, делал он это с лёгкостью или он застревал у него в горле, принималось решение о его виновности или невиновности.

Bei jmdm in der Kreide stehen 1) (много) задолжать кому-либо, быть должным кому-либо 2) перен. быть в долгу перед кем-либо. Фразеологизм напоминает об обычае владельцев небольших ресторанчиков, которые записывали мелом на доске сколько тот или иной посетитель выпил за вечер кружек пива.

Einen Korb bekommen, jmdm. einen Korb geben - получать отказ; дать отказ жениху (букв. Получить корзину, дать кому-либо корзину). Данный фразеологизм восходит к старому обычаю -

спускать из окна жениху, которому хотят отказать, корзину с таким плохим дном, что жених обязательно должен был провалиться, если бы его стали подтягивать вверх в этой корзине. В xvii , xviii веках этот обычай несколько изменился: невеста посылала неугодному жениху корзину без дна. В современном немецком языке выражения употребляются в самом широком значении "отказать кому-либо;" "отказаться от чего-либо"; "получить отказ".

Den Teufel an der Wand malen - разг. рисовать всякие ужасы (пугая кого либо), (букв, нарисовать чёрта на стене). В основе выражения - старинное поверье, согласно которому наклеить беду или вызвать демона можно, произнеся его имя. Выражение употребляется ещё с 16 в.

Hals - und Beinbruch! - Желаю успеха! Ни пуха, ни пера! (букв, сломать (тебе) шею и ноги). В основе этой фразеологической единицы лежит старинное народное поверье: чтобы отвести от кого-либо несчастье, нужно ему его пожелать.

Mir ist ein Hase über den Weg gelaufen - мне всегда не везёт, меня преследует неудача (букв. заяц дорогу перебежал). Это – народная примета. По народному поверью, заяц, встретившийся утром, якобы приносит несчастье. Это суеверие очень сильно, и сегодня охотник может повернуть назад, если ему заяц "перебежит" дорогу. Аналогичная роль отводиться кошке, если она перебежит дорогу, особенно в темноте или слева направо (у нас говорят в этом случае - чёрная кошка перешла дорогу). Раньше считалось, что ведьма может перевоплощаться в зайца или кошку.

Frau Holle schüttelt ihre Betten aus - идёт (валит) сильный снег. Фрау Холле - персонаж из Германской мифологии. Идёт снег, это, говорят, Frau Holle взбивает свою пуховую постель или щиплет своих гусей или широко расстилает своё белое платье. По древним поверьям в дни между рождеством и днём трёх королей к детям являете Холле, которая карает нерадивых прях.

In den April jmndn. schicken – разыграть, подшутить над кем-либо 1. апреля. Фразеологизм появился в 1618 году в Баварии. Его возникновение связано с переносом Карлом 9 в 1564 году Нового года с 1. апреля на 1. января. Кто забывал об этом, начинал готовиться к празднику в апреле снова.

Auf der faulen Haut liegen – лениться (лежать на медвежьей шкуре). Фразеологизм отражает образ жизни германцев, которые, если не воевали или охотились, отдыхали, переложив всю работу на женщин.

ТОПОНИМЫ

Неофициальные названия немецких городов, которые встречаются в художественной литературе или в разговорной немецкой речи. В основу значения каждого фразеологизма легла та или иная особенность местности или те ассоциации, которые связаны с ней.

Die Stadt der blauen Schwerter – г. Мейсен (букв, город голубых мечей). В 1770 г. здесь была построена первая в Европе фарфоровая мануфактура. Мейсенский фарфор знаменит во всём мире. Два скрещенных голубых меча стали эмблемой изделий из мейсенского фарфора.

Die Stadt der Blumen – г. Эрфурт (букв, город цветов) Этим названием Эрфурт обязан тому обстоятельству, что уже с XVIII в. город был известен в Европе своим садоводством. С 1938 г. здесь регулярно проводятся выставки садоводства. В настоящее время Эрфурт - место постоянной Международной выставки садоводства. ("iga")

Если говорят "**die Stadt an der Elbe**" oder "**Elbflorenz**" (букв, город на Эльбе, Флоренция на Эльбе), то всем понятно, что речь идёт о Дрездене, об одном из самых красивых городов, сокровищнице произведений искусства, красивейших архитектурных ансамблях. Многие известные люди воспевали его красоту. Готфрид Гердер назвал город на Эльбе "Немецкой Флоренцией" (deutsches Florenz).

Дрезден расположен на обоих берегах р. Эльба. Это обстоятельство объясняет и другое, так же хорошо известное название Дрездена - das Venedig des Nordens.

Die Stadt der Radler - г. Дессау (букв, город велосипедистов). Езда на велосипеде является старой традицией в городе, она возникла в начале нашего столетия, когда Дессау развился как значительный индустриальный центр. Согласно статистическим данным, в часы пик крупные перекрёстки проезжают до 1400 велосипедистов. И это число не сокращается в зимнее время.

Город Лейпциг имеет так же несколько описательных названий: **Die Stadt des Buches**, (букв, город книги). Лейпциг приобрёл мировую известность в области издательского дела и полиграфической промышленности. Здесь находятся многочисленные типографии и издательства. Каждый год проходят ярмарки, где можно приобрести последние новинки.

Treffpunkt der Welt (букв, место встречи целого мира). Город известен со второй половины XIII в. своими торговыми ярмарками, в настоящее время - Лейпцигской ярмаркой.

Вольфганг Гёте назвал город, славившийся своими торговыми ярмарками, "**die Welt in Nuss**" (" целый мир в ореховой скорлупе"). И это название вошло в широкое употребление.

И ещё одно название есть у города **die Stadt der Springbrunnen** (букв, город фонтанов).

Das Tor zur Welt - г. Гамбург (букв, ворота в мир). Гамбург являлся и является крупнейшим морским портом в Германии. Расположен на нижнем течении реки Эльбы, примерно в 110 км от Северного моря.

Bremenhaven - **das Tor zum Ozean** (букв, ворота в океан)

Город был основан в 1827 г. Бременским бургомистром И. Шмидтом как акванпорт Бременского устья р. Везер. Здесь разгружаются суда с большой осадкой. Сам Бремен расположен в 120км от Северного моря, и к его причалам могут подходить суда с осадкой 8,5 м.

Königin der Hanse - немецкий город Любек. А связано это с тем, что в конце XIII века развилась ганза городов. Купцы более 70 германских городов Гольштинии, Мекленбурга, Померании, а также города в центре страны и даже на юге Германии создали мощный торговый союз с Любеком во главе. Бургомистр Любека руководил съездами посланцев ганзейских городов. Важнейшие документы скреплялись печатью этого города. В XVI веке, с образованием централизованных национальных государств в Европе, Ганза распалась, но название Любека "Королева Ганзы" сохранилась до сих пор.

А) Подберите правильный перевод к фразеологизму! Назовите их другие эквиваленты в русском языке.

- | | |
|---|--------------------------|
| 1. das Abendmahl darauf nehmen | a) Желаю успеха! |
| 2. den Teufel an der Wand malen | b) мне всегда не везёт |
| 3. Hals - und Beinbruch! | c) валит сильный снег |
| 4. bei jmdm. in der Kreide stehen | d) получать отказ |
| 5. Mir ist ein Hase über den Weg gelaufen | e) поклясться в чем-либо |
| 6. einen Korb bekommen | f) задолжать кому-либо |
| 7. Frau Holle schüttelt ihre Betten aus | g) рисовать всякие ужасы |

Б) Подберите подходящий фразеологизм!

- 1) Ich lege jetzt Physik ab!
- 2) Dieser Lektor ist sehr streng. Alle Studenten fallen in der Prüfung durch!
- 3) Sieh durch das Fenster! Es schneit.

- 4) Heute gelingt mir nichts!
- 5) Es ist gleich 12 Uhr, und du liegst noch im Bett!
- 6) Das war der Witze! Aber ich möchte dich nicht beleidigen.

B) Сопоставьте города и их неофициальные названия!

- | | | |
|----|----------------------|------------|
| 1. | Königin der Hanse | a) Dresden |
| 2. | Das Tor zur Welt | b) Lübeck |
| 3. | Die Stadt der Blumen | c) Leipzig |
| 4. | Elbflorenz | d) Hamburg |
| 5. | Die Stadt des Buches | e) Erfurt |

4. Как называется праздник?

Переведите названия праздников!

Празднуют ли их в России?

Какие особенности имеет каждый праздник?

Когда его отмечают?

В каких странах эти праздники популярны и какие национальные особенности они имеют?



Прочтите тексты и подберите к каждому заголовок и картинку!

1. Dieses Volksfest fand im Jahre 1810 zu Ehren der Hochzeit des bayrischen Kronprinzessin Therese von Sachsen-Hildburghausen statt. Die Feierlichkeiten endeten mit einem Pferderennen. Das Fest feiert man jeden Herbst in München. An diesem Tag werden viel Bier getrunken.

2. Dieses Fest wird als ein religiöses und auch ein Frühlingsfest gefeiert. Es hat kein bestimmtes Datum. Symbole des Festes sind die Eier und der Hase. Die Eier müssen gefärbt sein. Diese Tradition war in Deutschland schon im XIII. Jahrhundert.

3. Dieser Tag ist bekannt als Feiertag „Allerheiligen“. Er ist in den USA sehr populär. In den letzten Jahrzehnten ist er in Deutschland auch sehr beliebt. Junge Leute feiern Partys, wobei dem Monster- und

Geisterspuk keine Grenzen gesetzt sind. Das Motto: je hässlicher und gruseliger, desto besser.

4. An diesem Tag muss jeder sich bei unwahrscheinlichen Geschichten fragen, ob sie wahr sind. Denn der Brauch ist rund um den Erdball verbreitet. Schon seit dem 16. Jahrhundert sind die Scherze in Deutschland überliefert. Als Scherz bezeichnet man den Brauch, seine Mitmenschen durch erfundene oder verfälschte Geschichten hereinzulegen.

5. An diesem Tag unternehmen viele Männer so genannte „Herren Partien“, Ausflüge mit einem Pferdewagen, einem Ruderboot oder einem geschmückten offenen Auto. Ein Fass Bier kommt in die Mitte, und mit Gesang und Hallo fahren sie über das Land oder flussabwärts. Ab und zu wird ein kräftiger Schluck genommen. Mit lustigen Hüten und bunter Kleidung machen die Herren der Schöpfung auf sich aufmerksam.

6. Die Vorbereitung zu diesem Fest beginnt schon im November. Die Deutschen verbringen es am liebsten im Kreis der Familie. Es gibt viel gutes Essen, Musik und Geschenke. Im Wohnzimmer wird ein Tannenbaum aufgestellt und mit bunten Glaskugeln, Lametta und Kerzen geschmückt.

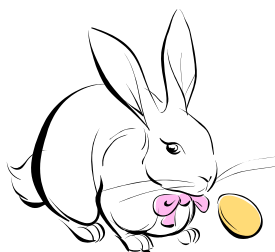
1.



2.



3.



4.



5.



6.



5. Подготовьте сообщение об одном из праздников другой страны, который не празднуется в России, с оформлением презентации в Power Point. Воспользуйтесь поисковыми системами сети Интернет (aport, gogle, yandex, msn ...).

6. Подпишите поздравительную открытку своему другу в Германии.

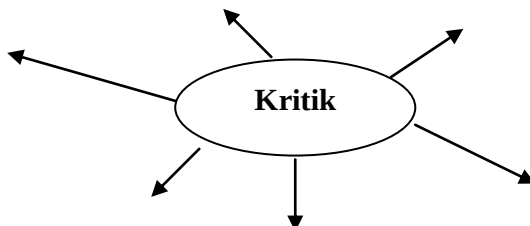
№2

1. Выберите самое важное для представителей других национальностей (немцев, англичан, американцев, японцев и др.)

Gesundheit, Arbeit, Familie, Freiheit, Kraft, Freundschaft, Partnerschaft, Religion, Selbstentwicklung, Geld, Verwaltung, Unabhängigkeit.

2. Почему критика часто является причиной конфликта?

Прочтите и переведите отрывок из статьи о критике “DAS LASS’ ICH MIR NICHT BIETEN” и выпишите слова, связанные с данным словом. Обсудите ее положительную и отрицательную роль в коммуникации.



“DAS LASS’ ICH MIR NICHT BIETEN”

Kritik – damit werden die wenigsten fertig. Wie man richtig damit umgeht und bei „Attacken“ kontert.

Kritik heißt wörtlich übersetzt nichts anderes als die „Kunst der Beurteilung“. Kritik im positiven Sinne bedeutet: Der andere hat Interesse an mir. Er will, dass ich aus Fehlern lerne. Nur mit diesem Grundverständnis kann man Kritik für sich zu nutzen: als Spiegel des eigenen Auftretens, als Chance zur Selbsterkenntnis, als Ansporn, etwas besser zu machen. Die Kunst besteht darin, angemessen zu reagieren: gerechtfertigte Kritik annehmen, unsachliche Schlage abwehren.

Und so perfektionieren Sie diese Strategie:

- Vorwürfe prüfen: Was ist dran?

Konstruktiv reagieren! Das heißt: die Ansprüche an sich selbst etwas höher schrauben. Man sollte nachfragen: „Was konkret stört Sie an dem Bericht?“, „Was würden Sie anders machen?“ Nur wer souverän und sachlich auftritt, wird von seinen Kritikern auch ernst genommen.

- Keine billigen Rechtfertigungen.

Schwächen Sie Ihre Position nicht, indem Sie Ausreden und Ausfluchte vorbringen. Eine Todsünde im Job: den Fehler auf andere abzuwalzen.

- Kontern, wenn's sein muss!

Unsachliche Beteiligungen, aggressive Bemerkungen, schnippische Anspielungen – das zählt zur Kategorie „destruktive Kritik“. Am besten wirken kurze, klare Statements wie: „Ein persönlicher Angriff, den ich zurückweise“, „Auf diese Art von Diskussion lasse ich mich erst gar nicht ein“ oder „Ich kann Ihren Gedanken leider nicht folgen“.

3. Отработайте тактики конструктивного реагирования на критику. Подберите к репликам высказывания, неправоцитирующие конфликт или предложите свои варианты. Объясните свой выбор.

- Ihre Aussprache lässt viel zu wünschen übrig! Besuchen Sie irgendwelche Sprachkurse!

- Warum haben Sie noch nicht alle Aufgaben gemacht! Sie arbeiten sehr langsam!

- Was lesen Sie? Oh, dieses Buch ist so langweilig!

- Was ist mit Ihren Haaren passiert?

- Haben Sie mit diesem modernen Programm nie gearbeitet?!

Sie haben recht.

Ja, natürlich.

Eine gute Idee!

Sie irren sich!

Ich bin mit Ihnen nicht ganz einverstanden!

Es tut mir leid, das zu hören.

Mir gefällt alles Modernes!

Könnten Sie mir etwas empfehlen?

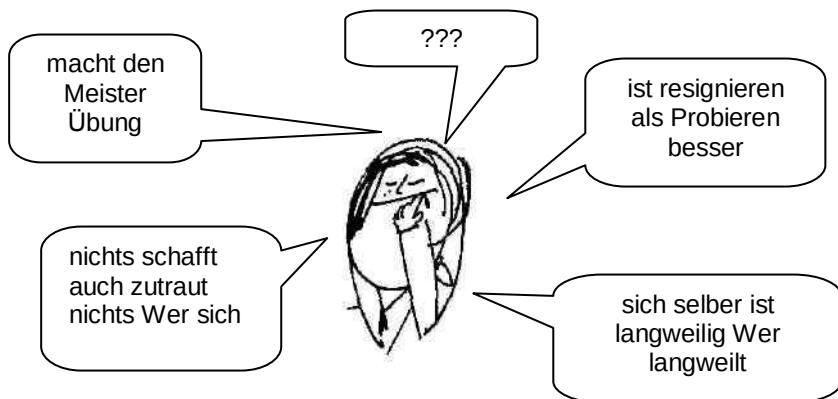
Warum stellen Sie solche Frage?

Ist etwas Schlimmes passiert?
Spielt das wirklich eine große Rolle?
Aber ich mache alles, was von mir abhängt!
Auch das noch! - Вот еще!
Na und? - Ну и что дальше?

4. a) Выучите фразы поддержки и утешения и отработайте интонацию.

Macht nichts! - Ничего! Не беда!
Nur Mut! - Выше нос!
Weiter so! Nicht nachlassen! - Так держать!
Das schaffst du schon! - Все у тебя получится!

b) Составьте из слов фразы поддержки и утешения.



c) Инсценируйте мини-диалоги с употреблением данных фраз.

5. Определите, насколько конфликтны Вы и как Вы относитесь к критике. Приложение 2. WIE REAGIEREN SIE AUF KRITIK?

6. Какие темы в разговоре с представителем другой культуры являются запретными? Прочтите текст «Tabu»

ABER WAS IST EIN TABU?

Der Begriff "Tabu" kommt aus der Sprache der Polynesier (Tonga) und bedeutet Unantastbarkeit von heiligen Handlungen/

Sachverhalten/Personen aus der Sakralsphäre. Eine Verletzung des Tabus war (und ist) mit Strafen belegt.

Die häufigste und verständliche Erklärung ist also Unantastbarkeit, Unverletzlichkeit. Ein Tabu kann sich auf Personen, Gegenstände, Handlungen, Sachverhalte beziehen, die eine besondere Macht in sich tragen.

James Cooks brachte den Begriff Tabu von seiner Südseereise (1768-80) nach Europa mit. In Polynesien hat der Tabukomplex die Funktion einer Art sozialer Kontrolle, z.B. ist Tabu: die Stellung des Häuptlings, der Name, Eigentum. Dafür bestehen Berührungsverbote.

Soziale, religiöse, kulturelle und psychologische Gründe bilden den möglichen Hintergrund für das Entstehen von Tabus.

Tabubereiche nach Häufigkeit

- Sexualität
- Geld und Einkommen
- Tod, Krankheit und Behinderung
- Inzest
- Körpergeräusche
- AIDS
- Kritik von Religion und Kirche
- Fakten der Ernährung
- Individuelle Grenzen

Обсудите в мини-группах следующие вопросы:

Was sind Tabus in unserem Land, in unserer Kultur?

Tabu, Skandal und Verbot - wo liegen die Unterschiede?

Schafft das Tabu eine kulturelle Identität?

Behindern Tabus den Fortschritt?

Braucht der Künstler das Tabu als Orientierungspunkt seiner Arbeit?

7. Проведите самостоятельно исследование по теме «Табу в разных странах» по Интернету в системе «Контакт» или «Одноклассники», а также используя научную литературу, предложенную в данном пособии.

Fragebogen zum Thema "Tabus"

Was sollte man auf keinen Fall als Gastgeschenk mitbringen?

Welche Blumen sollte man einer Gastgeberin nicht schenken?

Welche Kleiderordnung muss ich im Land beachten?

Welches Benehmen ist in der Öffentlichkeit verpönt?

Wen oder was sollte man nicht fotografieren?

Ist es üblich, Trinkgeld zu geben? Wenn ja, wie viel?

Welche Eß- und Trinksitten sollte man beachten?
Gibt es Speisen und Getränke, die bei Ihnen Tabu sind?
Ist Religion bei Ihnen ein Tabuthema?
Darf ich religiöse Einrichtungen betreten?
Über welche politischen Themen möchten Sie nicht sprechen?
Welche Begrüßungsformen finden Sie nicht angemessen?
Welche Gestik ist beleidigend?
Wie sollte ich eine Frau nicht begrüßen?
Gibt es bestimmte Regeln, die eine Frau einhalten sollte? Wenn ja, welche?
Welche Fragen darf man den Frauen nicht stellen?
Welche politischen Ereignisse können schwer oder sogar ein Tabuthema sein?
Wie ist die Einstellung der Jugendlichen zum Altsein?
Von welchen Persönlichkeiten sollte man nicht schlecht reden?
Wann sollte man jemanden nicht anrufen oder Bekannte besuchen?
Welche Nationalfehler sollte man nicht aussetzen?
Welche Assoziationen erwecken einzelne Nationalitäten?
Ist der Tod ein Tabu – für wen, unter welchen Umständen?

8. Прочитайте текст о толерантности

DER INTERNATIONALE TAG DER TOLERANZ

Am 16. November 1995 haben 185 Mitgliedsstaaten der UNESCO eine Erklärung über Prinzipien der Toleranz unterzeichnet. Der 16. November ist seither der internationale Tag der Toleranz. Warum ist Toleranz so wichtig? In unserer Welt leben verschiedene Menschen. Sie sind unterschiedlicher Nationalitäten, haben verschiedene Kulturen, Religionen und Lebensarten. Und sie müssen friedlich miteinander umgehen. Das ist nicht immer einfach. Man muss die Vielfalt der Menschen erkennen, Toleranz und gegenseitiges Verstehen üben.

Toleranz heißt Duldsamkeit, Nachsichtigkeit. Das lateinische Wort „tolerare“ bedeutet „tragen“, „ertragen“. Toleranz ist aber mehr, als andere Menschen einfach zu ertragen. Es heißt, ihr Recht auf Verschiedenheit zu akzeptieren. Die Toleranz ist die Kunst der Koexistenz mit unterschiedlichen Menschen. Manchmal gefällt uns etwas an anderen nicht. Warum? Das ist leicht zu erklären: du spürst etwas Unklares, also etwas Neues für dich. Aber „neu“ heißt nicht „schlecht“. Jeder Mensch unterscheidet sich von dir durch sein Äußeres, sein Temperament, seinen Charakter, seine Interessen und vieles mehr. Du willst doch nicht, dass alle Menschen dir ähnlich sind,

oder? Deshalb musst du tolerant sein. Jeder möchte, dass die anderen ihn akzeptieren und achten.

Russland ist immer ein multinationaler Staat. Hier leben Vertreter von über 180 Nationalitäten: Russen, Tataren, Karelrier, Lesginer, Assyrer, Karatschaier, Jakuten, Wepsen, Marien, Mordwinen, Tschuwaschen, Deutsche, Dagestaner, Ewenken, Karjaken, Chante, Tuwiner, Tschetschenen, Juden, Kalmyken, Adygejer, Baschkiren, Burjaten, Mansi, Udmurten. Der Platz reicht nicht, um sie alle zu nennen. Jedes Volk hat seine eigene Geschichte, Kultur und Sprache, seine eigene Weltauffassung und seinen eigenen Glauben. Das alles bildet den Reichtum unserer Welt und die Grundvoraussetzung für ihre Weiterentwicklung. Nur wer das erkennt, hat die Grundlagen der Toleranz verstanden. Jeder muss dem Fremden mit Respekt begegnen und den Wert jedes anderen Menschen achten. Nur dann können wir Konflikte und Kriege vermeiden. Und nur der, der von anderen anerkannt wird, kann seinen eigenen Wert fühlen.

Продолжите следующие предложения:

Toleranz ist so wichtig in unserer Welt

Das ist nicht immer einfach

Toleranz heißt Duldsamkeit

Jedes Volk hat seine eigene

Jeder muss

9. Проверьте, на сколько Вы толерантны. Приложение 2. SIND SIE TOLERANT?

№3

1. Прочтите отрывки из стихотворений и определите, мужчиной или женщиной они написаны. Объясните свой ответ.

In Tränen geh ich nun allein,
am Quell - Du kennst ihn wohl.
Ich blicke in den Bach hinein,
dass er mich trösten soll.

Du freundlich Liebesangesicht,
wie bist du doch so fern!
Dich bringt mir nun kein Tageslicht,
bringt nicht der Abendstern...

Du bist wie eine Blume
so hold und schön und rein;
ich schau' dich an, und Wehmut
schleicht mir ins Herz hinein.

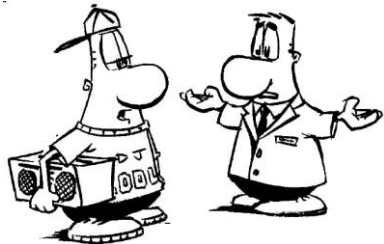
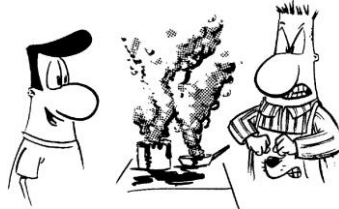
Mir ist, als ob ich die Hände
aufs Haupt dir legen sollt',
betend, dass Gott dich erhalte
so rein und schön und hold.

3. Посмотрите на картинки и определите, кто что говорит или думает, опишите их эмоции.

1.



2.



3.

4.

Wie sieht er/sie aus?

ärgerlich
traurig

wütend
erstaunt

empört
nachdenklich

überrascht
lustig

freundlich

schoki

1.

Das ist eine fröhliche Überraschung!

2.

Was ist passiert?

3. Das ist fantastisch!
4. Wir haben uns eine Ewigkeit nicht gesehen!
5. Es tut mir leid, aber ich kann nichts für Sie machen.
6. Es freut mich, dich zu treffen!
7. Weiter kann ich mir diesen Film nicht ansehen...
8. Ich möchte das Abendbrot für Sie kochen.
9. Schade, dass ich so spät gekommen bin...

4. Какие речевые средства придают нашей речи эмоциональную окраску? Прочитайте выразительно стихотворение.

Empfindungswörter

aha, die Deutschen
 ei, die Deutschen
 hurra, die Deutschen
 pfui, die Deutschen
 ach, die Deutschen
 nanu, die Deutschen
 oho, die Deutschen
 hm, die Deutschen
 nein, die Deutschen
 ja, die Deutschen

Rudolf Otto Wiemer

а) Заполните таблицу

ositiv	egativ
ho	fui
..	..

в) Какие междометия используют в следующих ситуациях?

der Tadel -
 die Bewunderung -
 der Triumph -
 die Mißachtung -
 die Betrübnis -
 die Überraschung -
 die Freude -
 der Zweifel -

5. Отработайте в мини-группах техники постановки вопроса на актуальную для вас тему.

а) открытые вопросы, предполагающие развернутый ответ:

Was? Wer? Wie? Warum? Wann? Zu welchem Zweck?

б) закрытые вопросы, предполагающие однозначный ответ (да или нет)

с) альтернативные вопросы, в формулировке которых содержатся варианты ответов.



Образец:

- Wann kommst du zu mir heute?
- Kommst du zu mir am Abend?
- Kommst du zu mir um 18.00 oder 19.00.Uhr?

Situationen

- 1) Sie haben Ihr Lehrbuch zu Hause vergessen. Jetzt brauchen Sie im Unterricht dieses.
- 2) Sie sind Tourist in Berlin und wollen viele Sehenswürdigkeiten dieser Stadt besichtigen.
- 3) Ihr Freund braucht Ihre Hilfe bei seiner Laborarbeit.
- 4) Der Chef sagt, dass Sie eine Dienstreise nach Deutschland unternehmen müssen.
- 5) Ihr Kollege muss weg und bittet seine Arbeit zu beenden.

6. Отработайте в парах техники малого разговора: цитирование, позитивные констатации, информирование, интересный рассказ.
Критерии малого разговора:

- приятен
- увлекает
- располагает

- даёт пищу для последующего малого разговора.
Темы: погода, время, выходные, настроение, командировка

7. Отработайте техники активного слушания

- повторение
- перефразирование
- интерпретация

Образец: Ich gehe jetzt zu meiner Oma, weil sie krank ist.

- Gehst du jetzt zu deiner Oma, weil sie krank ist?
 - Schade, dass deine Oma krank ist.
 - Ich weiß eine gute Arznei, die deine Oma gesund machen wird.
- Ich will heute meinen alten Freund besuchen.
 - Peter hält am Montag einen Vortrag.
 - Meine Mutter hat mich gebeten, ins Geschäft zu gehen.
 - Unsere Gruppe hat um 18 Uhr eine Versammlung.
 - Der Lektor hat gesagt, dass die Kontrollarbeit am Freitag schwer sein wird.

8. Выполните тесты из Приложения 2. WAS SAGEN IHNEN MIMIK UND GESTEN? KÖNNEN SIE SICH BEHERRSCHEN?

№4

- Прочитайте и переведите слова и фразы, определите, что из них типично для немцев.

Bierchen?
 Würstchen? Gretchen?
 Tannenbäume? Reiseträume?
 Verstand? Wirtschaftswunder? Kühler?
 Die Mauer? Fußball ist unser Leben? Dichter und Denker?
 Goethe und Schiller? Reisen ins Ausland? Ein Ferienhaus in Spanien?
 Die Verfassung ehren? Ossis gegen Wessis? Ohne Fleiß kein Preis?
 Mahlzeit sagen? Nicht nachfragen? Sauerkraut? Freie Körperkultur?
 Gleiche Rechte nur für mich? Gleiche Rechte nur für dich?
 Nivea? Kritisch sein? Ein Grundgesetz haben?
 Umweltschutz? Fasching? Bürokratie?
 Glühwein? BMW? Ordnung?
 Schwarz - rot - gold?
 Weihnachtsmann?
 Romantik?

a) Распределите слова\высказывания по следующим темам:

1. Essgewohnheiten, Freizeit
2. Kultur
3. Charaktereigenschaften
4. Traditionen, Feste
5. Geschichte
6. Rechtsstaat
7. Hersteller

b) Охарактеризуйте разные национальности.

Viele halten ... für ...

Von ... sagt man, dass sie ...

... gelten als ...

Ich glaube ...

Ich bin der Meinung, ...

	zielstrebig	<i>fleißig</i>	höflich	gründlich	<u>tolerant</u>
<i>ruhig</i>	faul	Die Russen Die Deutschen Die Franzosen Die Italiener Die Amerikaner Die Japaner Die Finnen	<i>temperamentvoll</i> emotional		
gastfreundlich			großzügig freiheitsliebend		
<i>freisinnig</i>	langsam		sparsam <u>flexibel</u>		
<i>großmutig</i>			romantisch <u>leichtsinnig</u>		
humorvoll	pedantisch		pünktlich	freundlich	impulsiv

c) Определите страну по ассоциациям:

1. Wälzer, Opern, Alpen, Musik, Mozart
2. Nebel, Robin Hood, Fußball, Gespenst, Humor
3. Olympische Spiele, Oliven, Mythos und Götter, Philosophie
4. Tulpen, Käse, Schiffe, Droge, Marihuana
5. Märchen, Meermädchen, viele Inseln, Andersen
6. Corrida, Sonne, Temperament, Erholung, Fiesta
7. Spaghetti, Pizza, Renaissance, Kanäle, Imperium
8. Winter, Romanzen, Birken, Freigebigkeit, Toleranz
9. Mode, Liebe, Kunst, Sekt (Champagner), Parfümerie
10. Uhren, Banken, Kurorten, Schokolade, Neutralität
11. Roboter, Subary, Samurai, Inseln, Reis

**"Ein Urteil lässt sich widerlegen,
aber niemals ein Vorurteil."**

3. Прочтите и переведите текст “Keine Vorurteile?”, определите, человеком какой национальности он написан.

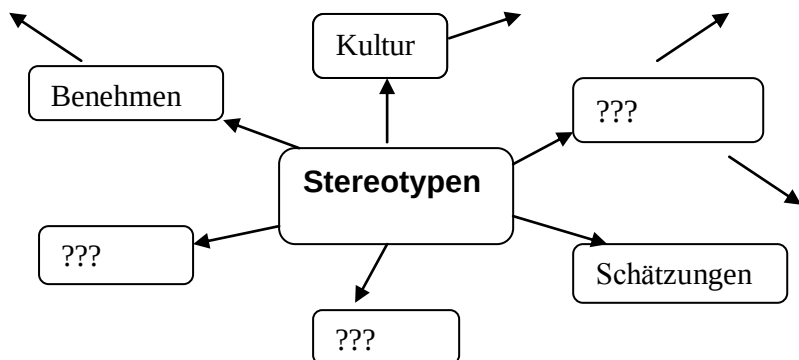
Franzosen sind elegant, Engländer konservativ und steif, Schweden liberal. Jugoslawen, ganz gleich, ob sie aus Slowenien, Kroatien, Serbien kommen, sind technisch begabt und fleißig. Griechen sind nicht dumm und sehr geschickt mit den Händen.

US-Amerikaner sind offenherzig und naiv und Holländer sind unheimlich sprachbegabt. Japaner sind diszipliniert. Vietnamesen sind klein, und Russen sind grob und sentimental. Auf Jamaika sind die Leute musikalisch, die Schotten sind geizig und die Spanier stolz. Die Afrikaner sind begabt für rhythmische Musik und Tanz.

Alle diese Erkenntnisse helfen, fremde Menschen besser zu verstehen und mit ihnen umzugehen.

Ich habe da allerdings ein Problem: zu den Deutschen. Da fällt mir nichts ein. Ich bin nämlich selber Deutscher, und ich muss feststellen, dass wir Deutschen alle ganz verschieden sind. Viele sind faul, andere sind fleißig. Nur eine Eigenschaft habe ich ganz sicher: ich bin tolerant und habe keine Vorurteile.

Составьте в мини-группах идейные сетки, определите, что такое стереотип и какова его роль в коммуникации. Сравните и обсудите идеи всех групп.



4. Игра «Робинзон»

Что бы взяли с собой на необитаемый остров представители других культур (немцы, англичане, французы, японцы и т.д.)

Обсудите свои идеи в минигруппах и выберите три предмета и обоснуйте свой выбор. Сравните, что написали другие группы.



5. Игра «Посол»

В Бонне в дипломатическом квартале стоят 5 домов. Послы, которые там живут, прибыли из разных стран, ездят на разных автомобилях и имеют свои пристрастия в еде. Посол из Швейцарии живет в зеленом доме в центре и он покупает еду для других послов.

Прочтите внимательно предложения и определите:

- Кто из послов вегетарианец
 - Кто припарковал свой Мерседес на *Bürgersteig*
1. Der Holländer bedankt sich für die Einladung.
 2. Einer der Botschafter hat einen Ford.
 3. Der Franzose wohnt in einem weißen Haus.
 4. Die amerikanische Botschaft ist weiter von der französischen entfernt als die anderen Botschaften.
 5. Ganz rechts in der Straße steht eine rote Villa.
 6. Rechts neben dem grauen Bungalow steht ein gelbes Haus.
 7. Der Amerikaner mag den Fischgeruch aus dem Nachbarhaus nicht.
 8. Das Reihenhause steht direkt zwischen dem Bungalow und dem Hochhaus.
 9. Der Chinese erzählt vom Swimmingpool neben seinem roten Haus.
 10. Übrigens: Der Franzose mag Schweinshaxe.
 11. Der VW steht immer in der Garage des Reihenhauses.
 12. Der Schweizer kocht schon wieder sein Leibgericht: Sauerbraten.
 13. Der Chinese ist mit seinem Audi ganz zufrieden.
 14. Der Mercedesfahrer liebt die deutschen Bratwürste.
 15. Vor dem Fachwerkhaus steht, um es noch zu erwähnen, immer der Porsche des Besitzers.



Grün

6. Придумайте последнюю реплику в анекдоте.

1) - Warum sind die Häuser in der Schweiz aus Holz?

- Weil

2) Raubüberfall im Wohnheim, der Einbrecher brüllt: „Hände hoch! Ich suche Geld!“

„....“

3) - Herr Ober, der Kaffee, den Sie mir gebracht haben, ist kalt!

- Gut,

Сравните свои варианты с данными.

1) *Weil die Schweizer die Steine für ihre Berge brauchen.*

2) *Moment, wir suchen mit!*

3) *Gut, dass Sie mir das sagen. Eiskaffee ist nämlich 2 Euro teurer.*

№5

1. Прочтите диалоги и определите, кто с кем разговаривает.

1) - Hallo, Anna! Wie geht's?

- Ausgezeichnet, danke!

2) - Guten Tag, Peter! Was machst du heute am Abend?

- Ich werde meine Hausaufgaben machen.

- Vielleicht gehen wir ins Kino zusammen?

- Nun gut. Mit Vergnügen!

3) - Entschuldigen Sie bitte für meine Verspätung, Doktor Meier!

- Nehmen Sie den Platz schneller.

4) - Ich gratuliere dir zum Geburtstag und wünsche dir viel Glück und Wunscherfüllung!

- Danke schön, meine liebe Oma! Komm herein!

2. Вопрос-ответ-пазлы. Подберите правильный ответ на вопрос!

1. Wie spät ist es?

A) Nicht schlecht, danke.

2. Wie ist dein Name?

B) Es macht nichts.

3. Bitte um Entschuldigung!

C) Ja, die Wolken sind grau.

4. Woher sind Sie gekommen?

D) Ich bin Mechaniker.

5. Danke für Ihre Einladung!

E) Es ist schon 7 Uhr.

6. Es scheint mir, bald regnet es!

F) Aus Berlin

7. Was sind Sie von Beruf?

G) Ich heiße Thomas Penner

8. Wie geht es dir?

H) Wir werden auf Sie warten.

3. Найдите 13 слов, связанных с темой «Межкультурная коммуникация».

K	R	E	A	T	I	V	K
O	E	A	B	R	G	M	U
M	S	F	R	E	M	D	L
M	P	D	Q	F	U	H	T
U	E	C	N	F	S	L	U
N	K	A	O	E	I	V	R
I	T	W	X	N	K	J	E
K	O	N	F	L	I	K	T
A	S	G	Z	F	A	M	Ä
T	R	A	C	H	T	E	N
I	J	W	E	L	T	S	Z
O	D	I	A	L	O	G	E
N	K	R	I	T	I	K	N

4. Прочтите текст “Deutsche Wochenplanung”!

DEUTSCHE WOCHENPLANNUNG

Der Montag ist der Waschtag. In fast jedem Haushalt laufen die Waschmaschinen auf Hochtouren. Die Wäsche wird oft schon am frühen Morgen gewaschen, damit man sie am Nachmittag und Abend gleich bügeln kann. Viele Deutsche sortieren die Wäsche aufwendig. Vielfach achtet man schon beim Anziehen darauf, dass die Kleidung zum Beispiel in ihrer Farbe zum nächsten Washtag passt.

Der Dienstag hat keine Besonderheiten. Oft bügelt man an diesem Tag noch die restliche Wäsche und sortiert sie in die Schränke.

In ländlichen Gegenden ist für den Mittwoch charakteristisch, dass die kleinen Läden, Behörden und auch viele Arztpraxen am Nachmittag geschlossen sind.

Zum Ausgleich dafür sind viele Behörden, Arztpraxen und Banken am Donnerstagabend etwas länger geöffnet. Dies ist praktisch, weil man für einen Termin nicht extra die Arbeit früher beenden muss, was nicht immer möglich ist.

Der Freitag ist für viele Leute der letzte Arbeitstag der Woche. An diesem Tag können viele von der Arbeit früher nach Hause gehen. So nützen die Leute den Freitagnachmittag gerne zum Einkaufen in den Supermärkten. Es wird auch viel auf Vorrat gekauft.

Ja, in Deutschland gibt es ein Gesetz, das die Öffnungszeiten begrenzt. Da am Sonntag nur die teuren Restaurants und die Tankstellen mit einem kleinen, teuren Sortiment zur Verfügung stehen, muss man immer rechtzeitig an die Einkäufe denken. Das wäre in Russland undenkbar, wo viele Geschäfte rund um die Uhr geöffnet sind.

Am Samstag wird allgemein viel geputzt. In Mehrfamilienhäusern muss jeder Bewohner nach einem vorher festgelegten Plan das Aufräumen und Reinigen besorgen. Wer an der Reihe ist, ist verantwortlich dafür, dass es im Treppenhaus und um das Haus herum sauber ist. Im Winter gehört auch das Schneeräumen dazu. Viele Deutsche lieben ihren Garten über alles. Der Garten ist neben dem Auto des Deutschen liebstes Hobby. Man sieht die Leute vor allem am Samstag viel im Garten arbeiten, das Auto waschen und Renovierungsarbeiten ausführen.

Der Sonntag ist der Ruhetag. Die Leute erholen sich. Nachmittags trifft man sich mit Verwandten, Freunden oder Bekannten zum gemeinsamen Kaffeetrinken und Kuchenessen. Das Leben der Deutschen spielt sich – anders als in Russland – kaum auf der Straße ab. Die Deutschen sind gerne zu Hause, natürlich sind sie oft mit dem Auto unterwegs oder machen Besuche.

Заполните таблицу

«Сходства и различия образа жизни в России и Германии».

Deutschland	Russland
1. Montag ist Washtag. 2. ...	1. In Russland wäscht man, wenn es die Zeit gibt.

5. Выполните тест, чтобы проверить, насколько Вы готовы к поездке в Германию. Приложение 2. SIND SIE BEREIT NACH DEUTSCHLAND ZU FAHREN?

1. Какие вежливые слова Вы знаете? Прочтите диалог «Höflich - aber missverständlich» и выпишите вежливые слова и выражения. Дополните самостоятельно этот список.

HÖFLICH – ABER MISSVERSTÄNDLICH

L: Guten Morgen, Frau Klinger. Entschuldigen Sie bitte die Störung! Ich weiß, es ist nicht üblich, so früh bei fremden Leuten vor der Tür zu stehen.

K: Guten Morgen, Frau Lenzi. Na, so fremd sind wir uns ja nicht mehr. Kommen Sie doch bitte herein!

L: Danke!

K: Ist etwas passiert?

L: Nein, nicht direkt. Mmh. Äh, es ist mir peinlich. Wissen Sie, es fällt mir nicht leicht, darüber zu sprechen. Wahrscheinlich ist alles nur ein Missverständnis. Aber vielleicht können Sie mir einen Rat geben.

K: Ja, gern. Worum geht's denn?

L: Vor einigen Tagen brauchte ein deutscher Kollege auf der Messe ganz schnell zehn Video-Bänder. Ich habe ihm versprochen, die Bänder sofort zu besorgen. Und weil ich ihm einen Gefallen tun wollte, habe ich ihm meine eigenen Bänder gegeben.

K: Und er hat vergessen, Ihnen die Bänder zu bezahlen.

L: Nein, das ist nicht das Problem. Ich möchte kein Geld dafür. Ich möchte die Bänder zurückhaben. Wissen Sie, mein Vater hat sie mir aus dem Ausland mitgebracht, eine ganz besondere Qualität.

K: Ja, haben Sie denn dem Herrn nicht gesagt, dass das Ihre eigenen Bänder sind und dass Sie sie ihm nur leihen wollten?

L: Aber Frau Klinger! Nein! Unmöglich, so direkt zu sein. Vor allem bei einem Gast in unserem Land! Aber ich habe natürlich erwartet, dass er nachfragt. Bei uns ist es üblich, in solchen Situationen nachzufragen. Sicher war es ungeschickt von mir, so zurückhaltend zu sein.

K: Ach, wissen Sie, andere Länder, andere Sitten! Sagen Sie dem Herrn doch einfach, dass es sich um ein Missverständnis handelt.

L: Meinen Sie wirklich, ich kann das tun? Ist das auch bestimmt nicht zu unhöflich? Theoretisch weiß ich ja, dass man bei Ihnen über vieles offener spricht als bei uns. Aber für mich ist es manchmal schwierig, mich genauso zu verhalten. Ich muss wohl lernen, auch mal über meinen eigenen Schatten zu springen.

2. Рассмотрите предложенную ситуацию и определите, какие реплики вежливы, а какие нет.

Frau Alverdes hat ein neues Kuchenrezept ausprobiert. Sie fragt ihre Gäste: "Wie schmeckt euch der Kuchen?" Alle finden den Kuchen zu süß, aber sie antworten:

1. Ausgezeichnet, wirklich toll.	a) zu höflich
2. Mmh, gut, hast du den selbst gebacken?	b) unfreundlich
3. Ein bisschen süß, nicht? Hast du ein Stück Brot für mich?	c) höflich
4. Wie Zucker.	d) freundlich
5. Nicht schlecht, aber ein bisschen süß, oder?	e) ehrlich
6. Na ja, fast so gut, wie mein Lieblingskuchen.	f) ironisch
7. Überhaupt nicht.	g) unhöflich
	h) unehrlich

3. Потренируйтесь в использовании в речи Конъюнктив, который выражает вежливость.

Представьте себе следующую ситуацию:

Вы сидите со своей знакомой в кафе и кушаете пирожное. Вам захотелось попробовать пирожное приятельницы. Что Вы скажите?

Lass mich doch von deinem Kuchen probieren! ← direkte Bitte (Imperativ)

Würdest du mich vielleicht einmal von deinem Kuchen probieren lassen? ← höfliche Frage (Konjunktiv 2)

Oh, dein Kuchen sieht aber richtig lecker aus! ← indirekte Aufforderung

Сформулируйте свои предложения к картинкам!

1.



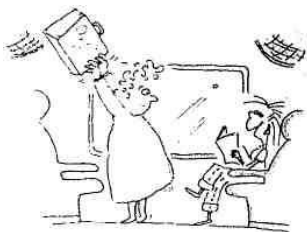
2.



3.



4.



4. Посмотрите на картинку и впишите высказывания.

Geben Sie mir diesen Schirm! Ich war vor Ihnen da!

Ich nehme jetzt diesen roten Schirm!

Seien Sie nicht vulgär!

Jetzt hören Sie aber auf!

Das ist doch Höhe! Lassen Sie sofort diesen Schirm los!



а) Представьте, как поведут себя вежливые люди. Разыграйте данную ситуацию.

b) Прочитайте текст GASTSTÄTTE и разыграйте ситуации вежливого и невежливого поведения в кафе.

GASTSTÄTTE

„Gaststätte" ist der gemeinsame Name für Hotels, Gasthäuser oder Gasthöfe und alle Arten von Speisewirtschaften, Schank- und Kaffeehäusern (Cafes).

Viele Deutsche haben ihr Stammlokal, d.h. eine Gaststätte, in der sie regelmäßig verkehren und oft einen Stammtisch haben, der für sie vom Wirt freigehalten wird. Dort verbringen sie abends ein paar gemütliche Stunden in zwangloser Unterhaltung oder bei Karten- und Schachspiel. Das Hauptgetränk ist dabei das Bier, in Gegenden, wo viel Wein angebaut wird, auch der Wein. Bier wird entweder vom Fass ausgeschenkt oder in Flaschen verkauft (Flaschenbier). Es gibt viele Biersorten. Der Kenner weiß genau, welche Eigenschaften sie haben und warum „sein" Bier das beste ist. Man bestellt ein „Helles" oder „Dunkles", ein „Kleines", „Großes", in Bayern auch eine „Maß". Der Alkoholgehalt schwankt zwischen drei und sechs Prozent.

Wenn ich mich in einer Gaststätte zu jemand an einen Tisch setzen (an einem Tisch Platz nehmen) möchte, so frage ich höflich: „Entschuldigen Sie (Gestatten Sie), ist dieser Platz noch frei?" Die Antwort ist etwa: Ja, bitte (sehr)!" oder: „Bedaure (Leider nein), der Platz ist schon besetzt." Im letzteren Falle sehe ich mich nach einem anderen Platz um.

Wenn ich etwas bestellen will, so rufe ich „Herr Ober!" oder wenn mich eine Kellnerin bedient: „Fräulein!" Wenn der Wirt oder die Wirtin selbst bedienen, rufe ich „Herr Wirt!" oder „Frau Wirtin!" Wenn mir der Kellner ein Bier bringt, sagt er gewöhnlich: „Wohl bekomm's!" oder „zum Wohl!" Wenn ich mit Freunden oder Bekannten zusammensitze, erheben wir gemeinsam das Glas und rufen ebenfalls: „Zum Wohl! Auf

dein (Ihr) Wohl! Auf euer Wohl!": oder auch „Prosit!" und „Prost!"

Wenn man Wein trinkt, bestellt man entweder eine Flasche (manchmal auch eine halbe Flasche) oder offene Weine, d.h. Weine glasweise. In einer guten Gaststätte sucht man die Weine nach der Weinkarte aus. Die bekanntesten Weinbaugebiete sind die Weinberge am Rhein und



an der Mosel, aber auch die Weine aus der Pfalz oder vom Bodensee werden von Kennern geschätzt.

In den meisten Gaststätten kann der Gast auch etwas zu essen bekommen. Er ruft oder winkt den Kellner heran und sagt zu ihm: „Bitte die Speisekarte!“ oder „Herr Ober, was gibt es zu essen?“ Auf der Speisekarte sucht er sich ein warmes oder kaltes Gericht aus und bestellt dann etwa: „Herr Ober, bringen Sie mir bitte (ich hätte gern) ein Rumpsteak mit Bratkartoffeln und grünem Salat, ein Wiener Schnitzel, ein Schweinekotelett, Rühreier (Spiegeleier) mit Schinken, eine kalte Platte, ein Sandwich, eine Portion gekochten Schinken, Forelle, Flunder, Scholle, Schellfisch, ein Wurstbrot, ein Käsebrot, eine Gemüseplatte!“ usw.

Wer Vegetarier ist (Wer kein Fleisch essen will), kann auch in einer vegetarischen Gaststätte essen, wo es nur vegetarische oder Rohkostgerichte gibt.

Für Leute, die es eilig haben, gibt es Selbstbedienungsrestaurants (Schnellimbisstuben, Schnellgaststätten).

Sehr beliebt sind die Cafes, die meist geschmackvoll eingerichtet sind. Zum Kaffee oder Tee bestellt man Kuchen oder Gebäck aller Art. Manche Kaffeehäuser haben sogar eine Musikkapelle (Konzertcafes), aber viele Menschen gehen absichtlich in ein Kaffeehaus, von dem sie wissen, dass es dort keine Musikkapelle und keinen Musikautomaten gibt und dass dort auch kein Rundfunkgerät angestellt wird. Sie wollen sich in Ruhe ein wenig erholen oder vielleicht ungestört eine Zeitung oder Zeitschrift lesen.

Manche Gaststätten haben eine Kegelbahn, denn der Kegelabend ist bei den Männern sehr beliebt. Natürlich wird dabei auch getrunken und geraucht, und es herrscht gewöhnlich eine fröhliche Stimmung oder gute Laune. Die meisten Raucher bevorzugen Zigaretten; auch viele Damen verschmähen eine gute Zigarette nicht. Männer, die viel rauchen, nennt man starke Raucher, und besonders starke Raucher heißen Kettenraucher, weil sie sozusagen eine Kette von Zigaretten rauchen, d.h. eine Zigarette an der anderen anzünden.

Bevor man die Gaststätte verlässt, bezahlt man seine Zeche. (Wer sie nicht bezahlt, ist ein Zechpreller.) Man ruft den Kellner oder die Kellnerin mit den Worten: „Herr Ober! Fräulein! Ich möchte zahlen. Zahlen bitte!“ Man gibt gewöhnlich nur ein kleines Trinkgeld, weil im Endpreis nicht nur die Mehrwertsteuer, sondern auch das Bedienungsgeld in Höhe von 10 - 15 % enthalten ist. Man rundet den Endbetrag meist auf vollen Euro auf.

5. Подберите правильную реплику!

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1. Prost! | a) Das freut mich sehr! |
| 2. Kommen Sie zum Tisch! | b) Auf Ihr Wohl! |
| 3. Bitte greifen Sie zu! | c) Oh, nein! Nehmen Sie den Platz hier! |
| 4. Bin ich nicht zur Zeit? | d) Guten Appetit! |
| 5. Das Essen schmeckt sehr gut! | e) Vielen Dank! Leider beeile ich mich! |

6. Напишите письма, используя данные выражения. Соблюдайте при этом правила оформления писем.

Briefanrede

Sehr geehrter Herr ...,

Professor

Sehr geehrte Frau, ...

Doktor

Liebe (r),...

Briefschluss

Mit freundlichen / herzlichen/ den besten Grüßen

Hochachtungsvoll

Mit nochmaligen Dank

In Erwartung Ihrer baldigen Antwort

In der Hoffnung auf Ihre positive Antwort

In der Hoffnung auf weitere und intensivere Zusammenarbeit mit Ihnen

In der Hoffnung auf ein baldiges Wiedersehen

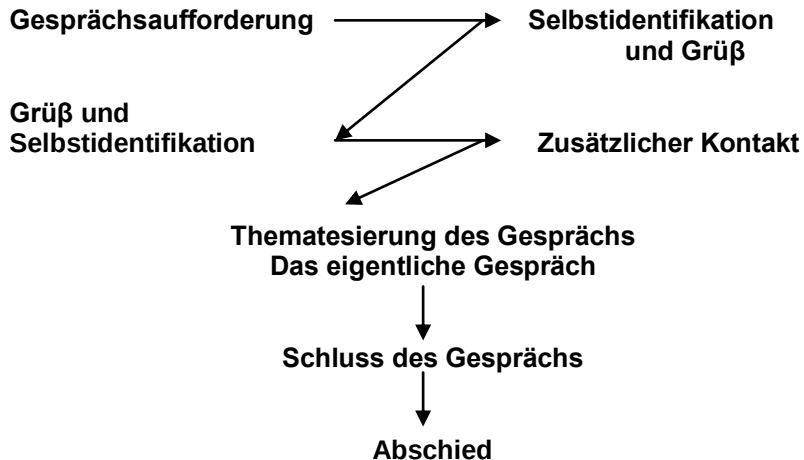
Herzliche Grüße an ...!

Grüß auch ... von mir!

Situationen

- Schreiben Sie einen Dankbrief für die Einladung, an der Konferenz teilzunehmen. Erkundigen Sie den Tag und die Zeit Ihrer Ankunft.
- Schreiben Sie einen Brief an die Eltern, dass Sie an Winterfeiertage mit den Freunden nach Moskau fahren wollen und nach Hause nicht kommen werden.
- Schreiben Sie einen Werbungsbrief. Beschreiben Sie das Produkt Ihrer Firma und seine Vorteile.
- Laden Sie Ihren Freund aus Deutschland ein, die Ferien in Russland zu verbringen. Beschreiben Sie interessante Orte, die Sie ihm zeigen werden.

7. Составьте телефонные разговоры, следуя схеме.



Situationen

- Sie haben den Unterricht in Materialkunswissenschaft versäumt. Sie rufen einen Kommilitonen an, um die Hausaufgaben zu erfahren.
- Rufen Sie ein bestimmtes Kino an, um sich nach der Vorstellung zu erkundigen und zwei Plätze zu bestellen.
- Sie möchten einen Flug von Berlin nach Moskau buchen (für zwei Personen). Erkundigen Sie sich nach dem nächsten Flug, und da Sie erfahren, dass dieser Flug bereits ausgebucht ist, buchen Sie für das nächstfolgende Flugzeug.
- Rufen Sie Ihren Partner an und erkundigen Sie, dass Ihre Firma die Werbung der Produktion bekommen hat. Danken Sie den Partner für gute Zusammenarbeit.

Составьте свои диалоги по предложенным ситуациям.
Используйте выражения, делающие разговор эффективным.

Firma Schmidt, Guten Tag!
Guten Tag! Hier ist
Es freut mich, Sie zu hören!
Schön, dass Sie anrufen!

Darf ich Frau Neumann sprechen?
Tut mir Leid, wir haben jetzt Mittagspause, rufen Sie bitte ab 15 Uhr an.
In welcher Angelegenheit bitte?
Moment...,
Es ist dringend.
Sprechen Sie bitte lauter.
Entschuldigung! Ich werde auf der anderen Leitung verlängert.
Ich bedanke mich!
Nichts zu danken!
Gern geschehen!
Danke für den Anruf!
Viel Erfolg!
Alles Gute!
Auf Wiederhören!
In einer Woche rufe ich Sie wieder an.
Wir sehen uns in drei Tagen.

8. Проверьте, на сколько Вы вежливы – Приложение 2.
HÖFLICHKEITSTEST.

№7

1. Прочитайте афоризмы и проклассифицируйте их по темам.
Образуйте мини-группы по интересам для дискуссии.
Обсудите и аргументируйте свои выводы.

- Kinder-Eltern-Verhältnisse
- Geld und Macht
- Liebe
- Innere Welt
- Gesunde Lebensweise
- Kommunikation

1. Warum schämt man sich, gut zu sein.
2. Der Mensch lebt nur dann, wenn ihn jemand braucht.
3. Dummheit ist unmöglich mit Geld zu kompensieren.
4. Man muss lernen die Ursache des Misserfolges, sich selbst zu suchen.
5. Der Mensch ist ein Computer, der auf Selbstvernichtung programmiert ist.
6. Wir können alle uns umgehen, aber nicht alle können mit einander zu sprechen.

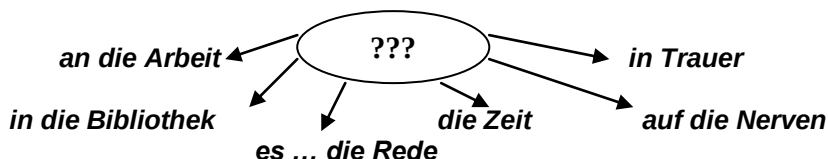
7. Man erwirbt die Macht über anderen – Und verliert die Macht über sich selbst.
8. Es ist unbekannt, wer wen mehr erzieht – Eltern Kinder, oder Kinder Eltern.
9. Kinder helfen den Eltern, erwachsen zu werden.
10. Glücklich ist derjenige, der anderen das Glück bringen kann.
11. Besser ist Vergnügen an der Arbeit zu finden, als am Geld.
12. Trinker und Drogenabhängige sind Leute, die aus Protest gegen die Ungerechtigkeit des Lebens ihre eigene Gesundheit verstümmeln.
13. Eine Unterhaltung mit einem anderen hilft, sich selbst zu verstehen.
14. Wenn man seinen Geliebten der ungeteilten Liebe beschuldigt, dann liebt man nicht.
15. In der modernen Welt wagt man es sich nur beim Psychiater, die Wahrheit zu sagen.
16. Wenn die Kinder keinen zum Vorbild haben, nehmen sie sich zum Vorbild einem Bildschirm.
17. Die Seelenlosigkeit fängt vom Verrat der Liebe an.
18. um zu verzeihen, muss man lernen zu verstehen.
19. Menschen sind wie die Schneeglocken: jeder stellt die einzigartiges Individuum dar.
20. Wichtig ist nicht „was“, sondern „wie“.

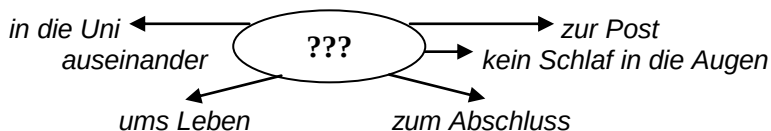
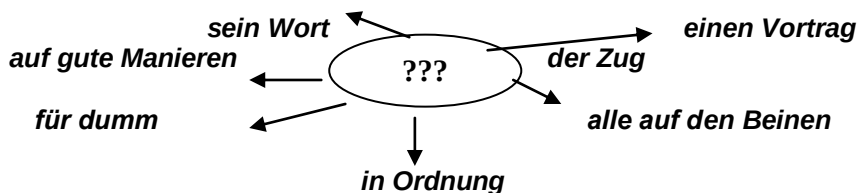
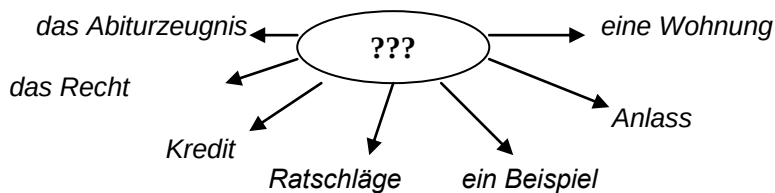
2. Прочтите предложения с ключевым словом и обратите внимание на существительные, с которыми он сочетается.

beenden

Der Student beendet die Lektüre.
 Der Betrieb beendet die Entwicklungsarbeiten.
 Die Sportler beenden das Trainieren im Schwimmen.
 Die Gäste beendeten das Essen mit dem Fruchteis.
 Er beendet die Feier.

Подберите по смыслу глаголы к следующим словосочетаниям и составьте предложения с ними.





3. Подберите подходящие слова из правого столбца к указанным словам слева. Придумайте свои примеры.

a)

1. Kein Tag ohne ...
2. Kein Zimmer ohne ...
3. Kein General ohne ...
4. Kein Auto ohne ...

- a) Motor
- b) Fenster
- c) Abend
- d) Soldaten

b)

- | | |
|-------------------------|-----------|
| 1. Fleißig wie eine ... | a) Butter |
| 2. Schnell wie der ... | b) Messer |
| 3. Weich wie ... | c) Blitz |
| 4. Schlau wie ein ... | d) Stein |
| 5. Hart wie ein ... | e) Fuchs |
| 6. Scharf wie ein ... | f) Biene |

4. Составьте как можно больше слов из слова:

WELTGLOBALEISIERUNG

5. Прочтите скороговорки и отработайте свое произношение.

Braunes Bier brauen Bierbrauerburschen, Bierbrauerburschen brauen braunes Bier.

Zwei Schweizer schwitzen beim Schweißen, beim Schweißen schwitzen zwei Schweizer.

Der Potsdamer Postkutschenkutscher putzt den Potsdamer Postkutschenkasten.

Russische Russen rutschen russische Rutschen russisch runter.

Tausend tapfre Templer trotzen tapfer den tobenden Türken.

Mama mag morgens meistens Milch mit Marmelade mampfen.
Tom trägt täglich tausend tolle türkische Tomaten.

Der dicke Diener trägt die dicke Dame durch den dicken Dreck.
Die dicke Dame dankt dem dicken Diener, dass der dicke Diener die dicke Dame durch den Dreck getragen hat.

6. Прочитайте текст в LE CRAYON – DER BLEISTIFT и ответьте на вопросы:

- Worin besteht die Strategie der Mutter beim Lehren der französischen Sprache?
- Wie würden Sie in einer unbekannten Sprache etwas erklären?
- Wie benimmt sich der Eigentümer des Ladens?

LE CRAYON – DER BLEISTIFT

Anna und Max leben mit ihren Eltern seit kurzem in Paris und sollen Privatunterricht in Französisch bekommen. Ein französisches Wörterbuch und Papier sind da, aber es fehlt noch etwas zum Schreiben.

"Ihr werdet euch einen Bleistift kaufen müssen", sagte Mama, "an der Straßenecke ist ein Laden."

"Aber wir können nicht Französisch sprechen", rief Anna.

"Unsinn", sagte Mama, "nehmt das Wörterbuch mit. Ich gebe euch jedem einen Franken, und das Wechselgeld könnt ihr behalten."

"Wie heißt Bleistift auf Französisch?"

"Un crayon¹", sagte Mama. Ihre Stimme klang nicht so französisch wie Papas Stimme, aber sie kannte eine Menge Wörter. "Jetzt ab mit euch - schnell!"

Mit dem Wörterbuch unter dem Arm marschierte Anna vor Max her durch die Tür und sagte mit lauter Stimme: "Bonsoir², Madame". Der Eigentümer des Ladens machte ein erstauntes Gesicht, und Max stieß sie an.

"Das ist keine Madame - das ist ein Monsieur³", flüsterte er, "und ich glaube, 'bonsoir' heißt guten Abend."

"Oh", sagte Anna. Aber der Mann lächelte und sagte etwas auf Französisch, das sie nicht verstehen konnten. Sie lächelten zurück. Dann sagte Anna mutig: "Un crayon", und Max fügte hinzu: "s'il vous plait⁴".

Der Mann lächelte wieder, suchte in einem Karton einen schönen roten Bleistift, den er Anna reichte. Dann sagte Max: "Un crayon", denn er brauchte auch einen. "Oui, oui⁵", sagte der Mann lächelnd und nickend und wies auf den Bleistift in Annas Hand.

"Non", sagte Max, "un crayon!" Er suchte nach einem Weg, es zu erklären.

"Un crayon", rief er und wies auf sich selbst, "un crayon!"

"Ah", sagte der Mann. Er nahm noch einen Bleistift aus der Schachtel und reichte ihn Max mit einer kleinen Verbeugung.

"Merci⁶", sagte Max erleichtert. Er gab dem Mann die beiden Franken und Anna sagte: "Bonsoir, Madame."

französische Wörter

- 1) Un crayon [ан крейён] - карандаш
- 2) Bonsoir [бонсуар] - добрый вечер
- 3) Monsieur [месье] - господин
- 4) s'il vous plait [силь ву пле] - пожалуйста
- 5) Oui [уи] - да
- 6) Merci [мерси] - спасибо

7. Выполните тесты в Приложении 2. SIND SIE KOMMUNIKATIV?
SIND SIE KREATIV?

№8

1. Прочитайте стихотворение «Wirf mir den Ball zurück, Mitura!» и переведите его.

Wirf mir den Ball zurück, Mitura!

Ich werfe meinen Ball, meinen gelben Ball.
Er fliegt über Häuser und Bäume.
Er fliegt über Felder und Wälder, weit, weit, weit.
Du fängst ihn und sagst „pie-uka“, das heißt Ball,
du sagst „djuuta“, das heißt gelb,
du sagst „pschjajzel“, das heißt Freund.
Und du wirfst mir den Ball zurück,
mein Freund aus Polen.
Ich werfe meinen Ball, meinen gelben Ball.
Er fliegt über Häuser und Bäume.
Er fliegt über Länder und Meere, weit, weit, weit.
Du fängst ihn und sagst „bole“, das heißt Ball,
du sagst „kaha“, das heißt gelb,
du sagst „mitura“, das heißt Freund.
Und du wirfst mir den Ball zurück,
mein Freund aus Ceylon.

Ilse Kleberger

Напишите свое продолжение стихотворения, используя слова из других языков.

Ich fange ihn und sage: " ..." - das heißt Ball,
ich sage " ..." - das heißt gelb,
ich sage " ..." - das heißt Freund.
Und ich werfe dir den Ball zurück,
ich bin Freund(in) aus

2. Назовите страну и столицу:

- | | | |
|-----|--------------|--------------|
| 1) | Deutschland | a) Paris |
| 2) | Polen | b) Tokio |
| 3) | Spanien | c) Berlin |
| 4) | Russland | d) Ankara |
| 5) | Frankreich | e) Oslo |
| 6) | Schweden | f) Delhi |
| 7) | Japan | g) Canberra |
| 8) | England | h) Bagdad |
| 9) | Griechenland | i) Rom |
| 10) | China | j) Stockholm |
| 11) | Italien | k) Madrid |
| 12) | Australien | l) Moskau |

- | | | |
|-----|------------|---------------|
| 13) | Indien | m) London |
| 14) | Türkei | n) Peking |
| 15) | Irak | o) Athen |
| 16) | Norwegen | p) Ottawa |
| 17) | Kanada | r) Warschau |
| 18) | Österreich | q) Budapest |
| 19) | Dänemark | s) Bern |
| 20) | Ungarn | t) Kopenhagen |
| 21) | Schweiz | u) Prag |
| 22) | Tschechien | y) Wien |

3. Прочитайте интервью WIRTSCHAFTSVERHANDLUNG и ответьте на вопросы:

1. Was hat Herr Schneider aus der Perspektive von Herrn Mato falsch gemacht?
2. Was hat Herr Mato aus der Perspektive von Herrn Schneider falsch gemacht?
3. Warum geschah Missverständnis zwischen den Geschäftspartner?

WIRTSCHAFTSVERHANDLUNGEN

Herr M. Mato (MM) im Gespräch mit seinem deutschen Gesprächspartner Herrn A. Beck (AB)

MM: Ach wissen Sie, Verhandlungen mit deutschen Geschäftsleuten sind manchmal nicht einfach. Vor einigen Tagen habe ich mit einem Bekannten von Ihnen gesprochen.

AB: Mit wem denn?

MM: Mit Herrn Schneider aus Düsseldorf.

AB: Ja, das ist ein Geschäftsfreund von mir. Der verkauft Industrieanlagen. Was ist los mit ihm?

MM: Er war vor einigen Tagen bei uns in der Firma.

AB: Davon wußte ich ja gar nichts. Worüber wollte er denn mit Ihnen sprechen?

MM: Er wollte uns über ein neues Projekt informieren. Aber er ist nach dem ersten Vormittag gleich wieder abgereist. Wir haben uns sehr darüber gewundert. Wir konnten uns sein Verhalten nicht erklären.

AB: Ist denn irgend etwas Besonderes passiert?

MM: Nein, gar nicht. Wir waren besonders höflich, denn sein Projekt interessiert uns sehr. Wir haben ihm sogar einen Irish Coffee gemacht.

AB: Worüber haben Sie gesprochen?

MM: Na, über das Wetter natürlich!

AB: Was, einen ganzen Vormittag haben Sie sich nur darüber

unterhalten?!

MM: Ja. Das ist bei uns so üblich. Aber ich glaube, Herrn Schneider hat das nicht erfreut. Denn er hat plötzlich ganz ungeduldig gefragt:

"Wollen Sie das Projekt nun, oder wollen Sie es nicht?" Darauf konnten wir nicht antworten. Wir wußten ja noch gar nicht, worum es ging.

AB: Ah, jetzt verstehe ich: Herr Schneider wollte Ihnen sein Projekt vorstellen. Aber er dachte, Sie interessieren sich nicht dafür, weil Sie immer nur über das Wetter gesprochen haben. Da hat er die Geduld verloren und ist abgereist.

4. Составьте пирамиды со словами – Kultur, Krieg, Nation, Freund - по образцу. Можно использовать словосочетания и предложения.

Welt
Länder
Integration
Vielfältigkeit
Nationale Konflikte
Verschiedene Traditionen
Zusammenarbeit der Nationen

5. Прочитайте имена знаменитых людей. Назовите страну и область их деятельности:

Patrick Swayze, Katja Wilhelm, Platon, Angela Merkel, G.S. Ohm, Sebastian Bach, A. Berndal, A. Arschawin, I.Kant, Michel Jekson, Margarette Teatscher, Jeck London, Nuriew, Richard Geer, Amodeus Mozart, Mark Twen, Artur Konnandoil, A. Dürer, H.Ch. Andersen, Sophie Morso, Konfuzius, G. Busch, Salvador Dali, Jecky Tschan, Dante, Inrike Iglesias, N. Sarkazy	Deutschland Russland England Österreich Frankreich China Norwegien Amerika Italien Griechenland	Politik Wissenschaft Philosophie Musik Malerei Ballette Literatur Kino Sport
---	--	--

6. Разработайте групповой проект и подготовьте презентацию по одной стране, наиболее заинтересовавшей Вас.

Презентация должна охватывать следующие аспекты:

- Географическое положение и взаимодействие с другими странами мира;
- Особенности коммуникации;
- Обычаи и традиции;
- Национальная кухня;
- Особенности этикета;
- Интересные факты, знаменитые люди и т.д.

ТРЕНИНГИ

Eisbrecher

(представление с перекидыванием предмета)

Цели: ломка льда отчуждения, снятие беспокойства, создание атмосферы спонтанности, сотворчества, игры.

Ход игры:

Выйти к доске и представиться (имя, характеристика, факт из жизни).

Ich heiße ...

Mein Name ist ...

Ich bin

Ich ...

z.B. **Ich heiße Mascha.**

Ich bin nett.

Ich treibe gern Sport.

Charaktereigenschaften

akkurat - аккуратный

aktiv - активный

begabt - одаренный

direkt - прямой

ehrlich - честный

emotional – эмоциональный

faul - ленивый

fleißig - прилежный

freundlich - приветливый

gesellig - общительный

herzlich - добрый

hilfsbereit - отзывчивый

humorvoll – с чувством юмора

intellektuell - интеллектуальный

intelligent - интеллигентный

klug - умный

kontaktfreudig - общительный

kreativ - творческий

leidenschaftlich - обидчивый

lustig - веселый

neugierig - любознательный

offen - открытый

resolut - решительный

romantisch - романтический

ruhig - спокойный

selbstsicher - самоуверенный

treu - верный
tolerant - терпеливый
verantwortlich - ответственный
zielstrebig - целеустремленный
zurückhaltend - замкнутый

Hobbys

Bücher lesen
im Internet rumsurfen
Sport treiben
Wanderungen machen
interessante Reisen unternehmen
Musik hören

Fakt aus dem Leben

wurde in Belorezk geboren
bin 18 Jahre alt
habe zwei Schwester\Brüder
bin verheiratet
habe die Schule № 8 abgeschlossen
habe eine große Vorliebe für Süßigkeiten

Обсуждение:

Трудно было для вас выйти к доске?
Как вы думаете, почему не всегда легко представиться?
Важно или нет в наше время уметь представиться и рассказать о себе? В каких ситуациях?

Vorstellung

Цели: сближение участников тренинга, тренировка внимания и памяти.

Ход игры:

Разбиться по желанию на пары и поочередно рассказать партнеру о себе: любимые и нелюбимые качества в людях, увлечения, проведение свободного времени, мечты. Рассказать группе о собеседнике. (Приложение 3.)

Ich schätze in Menschen ...

Mir gefallen ... Leute nicht.

Mir gehen auf die Nerven ... Leute.

In meiner Freizeit ...

Mein Traum ist ...

Обсуждение:

Почему вы выбрали себе именно этого человека в партнеры?

О чем было труднее рассказать и почему?
Совпадали ваши мнения и интересы?
Трудно было рассказывать о партнере?

Fotoalbum

Цели: тренировка памяти, обучение концентрации внимания на партнере, интеграция группы за счет осознания быть постоянно включенными в совместную работу.

Ход игры:

Представьте себе: Вы пришли в гости, а хозяева дали Вам полистать фотоальбом. Рассматривать будем его очень внимательно. Вглядываемся в лица, запоминаем движения. Начнем с ведущего! Назвать имя и сделать несложное движение. Сосед слева открывает первую страницу, а там – фотография. Повторить имя и движение, а затем назвать свое имя и показать свое движение.

Ich heiße ...

Mein Name ist ...

Обсуждение:

Какова атмосфера в группе в ходе игры?

Почему для человека важен звук собственного имени?

Как Вы выбирали движение?

Чьи движения Вам запомнились и почему?

10 Sekunden

Цели: снизить\преодолеть тревожность участников, способствовать созданию позитивного эмоционального единства группы, переключить внимание и эмоции участников на «здесь и теперь».

Ход игры:

Все участники хаотично быстро двигаются. Ведущий называет признак, по которому участники должны распределиться (пол, цвет или длина волос, часы на руке, по стилю обуви, сколько братьев и сестер, хобби, цвету глаз, настроению и т.д.)

Mädchen und Jungen

Sportliche und klassische Schuhe

Farbe der Augen

Wer hat Geschwister

Wer hat Uhren

Wer ist guter Laune

Обсуждение:

Что понравилось? Что нет? Что заставило задуматься?

Как чувствовали себя те, кто остался в одиночестве?

Apfel fällt nicht weit vom Stamm

Цели: потренировать способности к выявлению «Я-концепции» - реальной самоидентификации и ее связи с окружающими людьми; развивать рефлексивность, способность к анализу и синтезу, подвижность мышления и самостоятельность; способствовать развитию чувства собственного достоинства и гордости от ощущения принадлежности к семье\ нации\ культуре.

Ход игры:

Упражнение начинается с короткой дискуссии на тему: «Кто «сделал» меня таким, каков я есть?»

- кто повлиял больше всего на наше становление: родители, друзья, учителя и т.д.?

- тому хорошему, что во мне есть, я обязан влиянию генов или своим усилиям стать лучше?

- человек – продукт биологического процесса или влияние обстоятельств? Самовоспитания или определенного жизненного опыта?

Далее участниками заполняется таблица. В графе «Я» против каждой из строк студенты проставляют оценку (от 1 до 10) того влияния, которое оказал на него тот или иной человек \ обстоятельства и т.д. Участники могут детализировать имена, события и т.д. при заполнении таблицы.

Ich	Nicht - ich
...	Eltern
...	Geschwister
...	Verwandte
...	Freunde
...	Lehrer
...	Umgebung
...	Armee
...	Politik
...	Reise ins Ausland
...	Abstammung
...	Kultur
...	Selbstentwicklung
...	...
...	...

В итоге перед каждым окажется лист, выражающий его субъективный взгляд на то, «продуктом» каких влияний он сам себя считает, КТО ИЛИ ЧТО СФОРМИРОВАЛО ЕГО ЛИЧНОСТЬ.

Обсуждение:

Пословица говорит, что яблоко от яблони недалеко падает. Ваша самооценка опровергает или подтверждает это утверждение? Какие люди, события факторы оказали решающее влияние на формирование вашего «Я»?

Wenn ich “ich” bin ...

Цели: развить у студентов навыки «сепарации», самоанализа, открыть перспективу общения с личных позиций; помочь преодолеть внутренние барьеры, страх и неуверенность перед другими людьми.

Ход игры:

Один из еврейских мудрецов – раввин Менахем Мендель приводит фразу из хасидского источника. На первый взгляд она запутанная и непонятная. Прочтите ее и обсудите в парах.

Если я – это я, то ты – это ты.

Если ты – это я, то и я – это ты.

Но если я – не я, то и ты – не ты.

Ведь если ты – не ты, то и я – не я.

Обсуждение:

В межкультурной коммуникации понятие «чужой» приобретает ключевое значение и имеет несколько значений и смыслов:

- Как нездешний, иностранный, находящийся за границами родной культуры;
- Как странный, необычный, контрастирующий с обычным и привычным окружением;
- Как незнакомый, неизвестный и недоступный для познания;
- Как сверхъестественный, всемогущий, перед которым человек бессилён;
- Как зловещий, несущий угрозу для жизни.

Представленные семантические варианты позволяют рассмотреть понятие в самом широком значении, противопоставляя данное понятие понятию «свой».

Образно говоря, при контактах с другой культурой человек как бы отправляется в другую страну. Он выходит за пределы привычной обстановки и попадает в незнакомый, но привлекательный другой мир. Чужая страна, с одной стороны, незнакома и порою кажется

опасной, а с другой, все новое привлекает, обещает новые знания, расширяет кругозор и жизненный опыт.

Veränderungen

Цели: потренироваться в ассоциативном мышлении, через постановку творческой задачи стимулировать взаимодействие интеллектуальных, волевых, эмоциональных функций в понимании роли изменений, перемен в жизни и своего к ним отношения, снять страх перед неизвестным и поощрить возникновение эмоциональной и творческой свободы в группе.

Ход игры:

Welche Assoziationen haben Sie zum Wort "Veränderungen"?

Schreiben Sie:

Welche Farbe?

Geschmack?

Gebäude?

Laune?

Geometrische Figur?

Musik?

Обсуждение:

Какие ассоциации наименее точные?

Каково наше отношение к переменам?

Что тревожит нас в изменениях?

Ein Fremder

Величайшее открытие моего поколения состоит в том, что человек может изменить свою жизнь, изменив свой образ мышления...

Вильям Джеймс, психолог

Цели: проявить в игровой форме ситуацию, моделирующую проявление группового эгоизма, избранничества и отверженности, потренироваться в навыках выработки стратегии и тактики поведения в условиях искусственной изоляции, обсудить проблемы дискриминации, развить культурный плюрализм, толерантность в отношениях, способность эффективно работать и общаться с людьми.

Ход игры:

Три участника выходят из класса. Тренер инструктирует группу, что упражнение потребует от них принятия коллективного решения. Участники встают в плотный круг.

После входа первого игрока:

- Задача стать частью этой группы. (группе указания не даются!)
- Die Aufgabe ist, ein Teil der Gruppe zu werden.

Задача второго игрока – повлиять на товарищей с тем, чтобы они взяли его в круг, приняли в состав группы.

- Überzeugen Sie die Gruppe, Sie in Ihren Kreis zu nehmen.
- Третий должен во что бы то ни стало попасть в круг.
- Sie müssen unbedingt ein Teil der Gruppe zu werden.

Обсуждение:

Как группа реагировала на каждого из «пришельцев»?

Как можно объяснить это поведение?

Кто такие свои, а кто чужие?

Как себя чувствовали те, кто стоял в кругу? Было ли ощущение неудобства? Власть? Стыда?

Какие тактики применялись аутсайдерами?

Чужой, ставший своим... Каковы были его чувства по отношению к кругу и товарищам, играющим следом за ним?

Matrjoschka

Цели: развить у студентов навыки самоанализа, помочь преодолеть внутренние барьеры, страх и неуверенность перед другими людьми; дать возможность студентам проанализировать качества, помогающие и мешающие им быть эффективными в межкультурной коммуникации.

Ход игры

Добровольцу, вышедшему к доске, дается в руки матрешка. Каждый слой матрешки обозначает его сущность, т.к. под внешней оболочкой – каким его видят окружающие – скрываются более глубокие и тайные уровни.

Игра начинается словами:

Ich heiße ... Ich sehe ... aus.

Für meine Freunde bin ich ...

In der Familie ...

In der Arbeit ...

Meine Kommilitonen halten mich für ...

Meine Liebe meint, dass ich ... bin.

Aber ich bin

Обсуждение:

Какие качества помогают вам в общении, а какие мешают?

Почему разные люди имеют разное представление о вас?

In anderen Augen

Цели: развивать умение слышать, слушать, запоминать и воспроизводить информацию; навыки диалогового стиля общения и эмпатические способности; потренироваться в «отзеркаливании» собеседника, пристройке.

Ход упражнения:

Группа разбивается на пары. В течении 5 минут один из участников рассказывает партнеру о себе в свободной форме. Следующие 5 минут они меняются ролями.

Затем все участники собираются вместе и начинается второй этап упражнения, в котором каждый из партнеров представляет другого. При этом он говорит от первого лица, старается использовать мимику, жесты и интонацию собеседника, пытается войти в его образ и вести рассказ как бы от его имени.

В ходе игры у группы могут возникнуть вопросы, их можно адресовать «дублеру». Отвечать на них придется исходя из того, как бы на них ответил сам герой рассказа.

Обсуждение:

Насколько участникам удалось войти в роль «другого»?

Что дало вам возможность отвечать на те вопросы группы, которые не касались информации, полученной вами от собеседника?

Насколько близки действительности были спонтанные ответы-догадки ваших «дублеров»?

Как в этом упражнении проявились принципы коммуникации?

Aufmerksamkeit

Цели: продемонстрировать неэффективное слушание, развитие памяти и внимания, логичного изложения материала.

Ход игры:

Разделиться на подгруппы. По одному из каждой подгруппы выходят за дверь, где им читается текст.

Пример текста:

10 января 1998 года в филиале Московского государственного университета в городе Таганроге состоялась Международная конференция, посвященная проблемам межкультурного взаимопонимания, в которой приняло участие более 75 представителей различных стран России, Италии, Словакии, Украины, Польши, Америки и т.д. К сожалению, не все участники собрались в большом пресс-зале к 12 часам. Представители Японии из-за 30-градусного мороза не смогли выйти из гостиницы, т.к. боялись отморозить свои носы. Итальянцы были так растроганы русским гостеприимством в буфете на первом этаже, что забыли о времени. Французы так увлеклись экскурсией по городу, проводимой молоденькими гидами-переводчицами, что вообще забыли цель своего визита в славный город.

Немцы, австрийцы и англичане ровно в 12 сидели на своих местах и терпеливо ждали начала конференции, ради участия в которой они отказались от семейного уэкенда, несмотря на упреки жен, просьбы детей и недовольства друзей, пригласивших их в гости.

В 13.20. вышел солидный представительный мужчина, в костюме от Кардена и кроссовках Рибок и на ломаном английском объявил, что конференция переносится на следующую неделю по причине того, что сын Семена главного осветителя заболел коклюшем и так как его жена в настоящее время отдыхает на Канарах, он вынужден был взять больничный.

Затем содержание текста пересказывается по очереди всем участникам. Последние пересказывают для всей группы. Задавать друг другу вопросы, перебивать или повторять какие-то факты дважды нельзя.

Обсуждение:

Какую часть информации получил последний игрок и почему?

Трудно было пересказывать текст?

Что необходимо предпринять, чтобы получить максимальный объем достоверной информации?

Ein weiser Zuhörer

Цель: отработка техник активного слушания:

Дословное повторение – воспроизведение вслух части сказанного в неизменном виде.

Перефразирование – повторение основного содержания, сказанного в более сжатой форме или своими словами.

Резюмирование – подытоживание, выделение основных идей говорящего.

Ход упражнения:

Упражнение выполняется по кругу. Каждый получает карточку с высказыванием, которое он читает соседу слева. Сосед отвечает, используя техники активного слушания.

Обсуждение:

Какой из техник было проще всего воспользоваться и почему?

Почему при взаимодействии с иностранцами очень важно использовать эти техники?

Примеры ситуаций:

- Entschuldigen Sie bitte für meine Verspätung! Der Bus ist nicht gekommen!

- Ich habe keine Zeit, deine Probleme zu besprechen. Ich bin in Eile!
- Dieser Anzug passt gut zu deinen Haaren.
- Meine Freundin hat mir gesagt, dass ich ein Faulpelz bin!
- Ich habe keine Sorgen... Ich bin nur schlechter Laune.
- Die Verkäufer in Ihrem Geschäft sind schrecklich! Ich werde Ihrem Direktor klagen!
- Wie kann ich das Historische Museum erreichen? Ich bin Fremder hier.
- Diese Rosen sind wunderbar! Vielen Dank.
- У меня очень мало времени, я забежал(а) только для того, чтобы узнать, как прошло совещание директоров.
- Извини, я тебя вчера не предупредил(а). Не знаю даже, говорить или нет. Нет, пожалуй, не буду. Потом как-нибудь.
- Не знаю даже, что тебе сказать о твоём новом костюме.
- Ты представляешь, он (она) мне сказал (а), что видеть меня больше не желает!
- Простите за опоздание. Автобуса долго не было и такси поймать было просто невозможно.
- Вчера ходила в книжный. Глаза разбежались! Детективы, приключения, фантастика, поэзия... А по немецкому... учебники, словари, разговорники, самоучители, художественная литература в оригинале! Супер! Я купила себе Ремарка «Три товарища», Васье – Стругацких – забыла, как называется, Машеньке – Колобка. Жаль, что денег больше не было, а то я ещё «Парфюмера» не читала!
- Как мне пройти к музею? В Вашем городе невозможно не заблудиться!

Pausen in den Worten

Цель: развитие умения сконцентрироваться и внимательно слушать собеседника.

Ход игры:

По цепочке участники произносят предложение на заданную тему (погода, спорт, хобби и т.д.), повторяя или интерпретируя высказывание предыдущего и добавляя свою реакцию.

Например:

Das Wetter

- *Was meinst du, wie ist das Wetter heute?*
- *Du fragst, ob es kalt heute ist? \ Ich denke, es ist heute wärmer als gestern.*
- ...

Обсуждение:

В чем заключалась сложность повторения сказанного?

В каких ситуациях в жизни мы используем данные умения?

Ein ungewöhnlicher Name

Цель: отработать технику запоминания имен.

Ход игры:

Все получают карточки с именами. Скажите, пожалуйста, как Вас зовут? Сосед называет имя, написанное на карточке. Очень приятно с Вами познакомиться... или какое у Вас необычное имя ...! – отвечает другой, повторяя названное имя.

Sagen Sie bitte, wie ist Ihr Name? \ wie heißen Sie?

Sehr angenehm, ...!

Попробуйте определить по имени и фамилии, из какой страны собеседник.

Ruth Barton	Daniel Farbowtz
Anna Deme	Sol Gamsu
Cassandra Hill	Jurgen Norvilaite
Marlise du Randt	Tyler Peterson
Catherine Dawson	Thomas Noetzel
Raluca Andreea Pop	Vito Bobek
Cornelia Janus	Christopher Voelker

Обсуждение:

Легко было запомнить и повторить имя собеседника с первого раза? Почему?

Какую роль для человека играет его имя?

Betrüger

Цель: отработка скрытых и открытых вопросов.

Ход игры:

Разделиться по парам. Придумать один вопрос 50%.

Hast du einen Paragei?

Ja или nein

Еще один открытый вопрос – was isst er gern?

Определить говорит собеседник правду или ложь?

Обсуждение:

Кто определил верно, правду или ложь говорил собеседник?

Как вы об этом догадались?

Какие невербальные средства общения характерны для людей, когда они обманывают?

Hundert Fragen

Цели: отработка постановки вопросов; развитие умений идентифицировать и дифференцировать себя с другими.

Ход игры:

Группа спонтанно делиться на пары. Каждая пара участников должна написать 100 вопросов, одинаково важных и интересных для обоих. Wer? Warum? Wann? ... Темы самые разные. Ответы могут обсуждаться в парах, в группе обсуждаются только темы.

Обсуждение:

Кто справился с данным заданием?

Какие общие темы вами выделены?

Были ли интересующие вас темы неожиданно для вас интересными для партнера?

Почему после 20-30 вопросов возникают затруднение?

С какими людьми в жизни вы предпочитаете общаться, с которыми много общего или наоборот? Почему?

Pum-pum-pum

Цели: продемонстрировать, как открытые вопросы расширяют поле поиска, помогают увидеть новые перспективы в наших попытках понять, что имеет в виду партнер; отработать технику открытых вопросов, предоставить возможность вступить в контакт с преподавателем, привлечь внимание участников к друг другу, совершать поиск неожиданных версий.

Ход игры:

Преподаватель или студент загадывает пум-пум-пум. Пум-пум-пум – это какой-нибудь предмет или какая-нибудь характеристика, которая у некоторых участников присутствует (шнурки на обуви,

цвет глаз, ответственность и т.д.). Группа задает ему открытые вопросы, пока загаданный предмет не будет отгадан.

Обсуждение:

Что было труднее всего отгадать? Почему?

Какие для себя открытия Вы сделали в ходе упражнения?

Anders gesagt

Цель: формирование навыков перефразирования, создание благоприятной атмосферы на занятии, способствующей самореализации.

Ход игры:

Группа делится на пары или мини-группы. Необходимо перефразировать известное стихотворение или песню, чтобы другие участники могли его или ее отгадать.

Обсуждение:

Всегда легко было отгадать стихотворение или песню?

Чей вариант Вам понравился больше всех?

Frage-Antwort

Цель: развитие умений снижать эмоциональное напряжение с помощью юмористических метафор при взаимодействии нападение – ответ.

Ход игры:

Участники в парах задают друг другу вопросы, отвечая на которые необходимо использовать метафору.

Например: Почему Вы оттягиваете процесс подписания? – Я чувствую себя как бабочка, которая протыкают иголкой. Назначив ей место на планшете...

Обсуждение:

Метафора допускает множество толкований и, следовательно, не является навязанным мнением, позволяет использовать юмор, который смягчает неприятную атмосферу ситуации, это творчество, в котором собственные неблагоприятные эмоции преобразуются в важный образный сигнал.

Какие метафоры были самыми оригинальными?

Трудно было отвечать метафорами?

Auf der schöpferischen Welle

Цели: развить способности к соединению противоположных идей из разных областей опыта и использовать полученные ассоциации для решения творческой задачи; тренироваться в умении смотреть на задачу глазами других, быть готовым к «стереоскопичности»

взгляда на проблему; создать проблемную и недирективную среду, способствующую самостоятельному поиску решения проблемы.

Ход игры:

Группа делится на команды и выполняет следующие задания:

1) Найдите максимум свойств, качеств, объединяющих:

die Sonne und die U-Bahn \ Солнце и электричку

der Herbst und das Ballett \ Осень и балет

der Mann und der Kaffee \ Мужчина и кофе

der Kugelschreiber und die Rakete \ Авторучку и ракету

Liebe und Internet \ Любовь и Интернет

2) Перефразировать следующие предложения, т.е. высказать идею другими словами, и как можно близко к оригинальному тексту.

Erst die Arbeit, dann das Spiel

Ohne Fleiß, kein Preis

3) Дайте словесное описание с использованием максимального количества музыкальных терминов следующих явлений:

das Erdbeben \ Землетрясение

Morgen im Kieferwald \ Утро в сосновом бору

die Landschaft auf dem Mars \ Марсианский пейзаж

4) убедите группу противников, что:

Es ist heiß im Kühlschrank \ В холодильнике жарко

Das Leben existiert auf dem Mars \ Есть жизнь на Марсе

Die Kinder werden im Kohl gefunden \ Детей находят в капусте

Обсуждение:

Какое задание было наиболее сложным?

Удалось ли вам справиться со всеми заданиями?

Was machen Sie hier?

Цели: содействовать переходу от обычной формы мышления к необычной; развить способность отказаться от прошлого опыта, полученного при решении сходных задач; развивать концентрацию внимания и контроль за физическими действиями в условиях когнитивного диссонанса; создать в группе позитивный настрой.

Ход игры:

Участники садятся в круг. Первый от ведущего игрок начинает мимически изображать какую-то деятельность, при этом можно вставать, сидеть, двигаться по комнате и т.д. (Например, игра в баскетбол) Следующий за ним игрок задает ему вопрос:

- Was machst du?

Продолжая изображать свое действие, первый игрок называет любое другое физическое действие – например, Ich lese das Buch.

Второй игрок начинает читать и т.д. по кругу.

Действия не должны повторяться.

Обсуждение:

Чем вы руководствовались при выборе действия?

Какие действия было сложно выполнять?

Бывают случаи, когда, разговаривая с кем-нибудь, мы выполняем другую работу? Как это отражается на коммуникации?

Assoziationen

Цели: через постановку творческой задачи стимулировать взаимодействие интеллектуальных, волевых и эмоциональных функций; способствовать активизации и расширению рамок ассоциативного мышления; поощрить возникновение эмоциональной и творческой свободы в группе при решении общей задачи.

Ход игры:

Один участник покидает аудиторию на несколько минут. Группа загадывает одного человека. Вернувшись, водящий игрок должен будет задать группе самые разные вопросы, с тем чтобы с трех попыток определить выбранного группой участника. Все вопросы должны ассоциативно связывать игрока с самыми различными понятиями. (Например, на какой цветок похож загаданный человек? С каким временем года он ассоциируется? Он – «да», «нет» или «может быть»? С каким стилем одежды его можно сравнить? И т.д.)

Таким образом, группа: тренируется в ассоциативном мышлении, развивает проницательность и умение анализировать информацию, получает метафорическую обратную связь, помогающую понять как воспринимают тебя окружающие.

Обсуждение:

Кого из игроков было сложнее всего вычислить?

Какие ассоциации, названные группой в ходе игры, показались вам наиболее точными?

Что чувствовали загаданные игроки, слыша комментарии в свой адрес?

Telegramm

Цель: отработка навыков взаимодействия с помощью невербальных средств общения, быстроты реакции, внимания.

Ход игры:

Все встают в круг и держатся за руки. В центре – водящий. Один из игроков говорит: «Ich sende mein Telegramm zu ...Nata». Телеграмма передается пожатием руки названному игроку. «Ich

habe bekommen. Ich sende meinen Brief... » Водящий должен перехватить телеграмму.

Обсуждение:

Какое впечатление произвела на вас игра?

Сложно было быть ведущим?

Комфортно ли вы чувствовали себя во время игры?

Ohne Leiter

Цель: актуализировать практический опыт невербальной коммуникации и проверить группу по линиям, характеризующим «таблицу ментальности» Г.Хофстеде: определенность – неопределенность, власть – ее отсутствие, индивидуум – коллективизм; изучить сотрудничество как альтернативу конфликту в групповой деятельности; исследовать преимущества и недостатки коллективной ответственности; развить умения и готовность принимать ответственность на себя.

Ход игры:

В ходе упражнения каждый может рассчитывать только на себя. Любой контакт между игроками запрещен, максимум – взгляд в сторону партнера.

Преподаватель просит группу построиться:

- В круг
- В колонну по росту
- Два круга
- Треугольник
- В колонну по цвету волос от светлых до темных
- Живую скульптуру «звезда», «черепаха», «цветок» и т.д.

Обсуждение:

Кто из вас лидер по натуре? Легко ли было отказываться от руководящего стиля поведения?

Что вы чувствовали? Как вы оцениваете самоорганизацию группы?

Тяжело остаться без указаний и советов?

Как вы понимали, верны ваши действия или ошибочны?

Понравилось ли вам самостоятельно принимать решения?

Какой подход превалирует в группе:

-«западный»: личность – независимое существо с определенными способностями, чертами, мотивами и ценностями, определяющими ее поведение; именно индивидуальность – основная социальная единица;

-«восточный»: позитивная Я-концепция строится на том, что человек – часть социальной структуры: группы, семьи, клана;

взаимозависимость, сотрудничество, помощь и самопожертвование – доминантные ценности в поведении; -«смешанный» - сочетает элементы обоих подходов.

In der Welt der Emotionen

Цели: потренироваться в возможностях невербального эмоционального поведения, в умении адекватно «транслировать» и «расшифровывать» эмоции в процессе межкультурной коммуникации; научиться понимать особенности культурных кодов в проявлении эмоций.

Ход упражнения:

Преподаватель раздает бланк со списком эмоциональных проявлений. Задача участников подобрать к каждому состоянию образ-метафору. Например, стыд – гнетущий, черная глубокая норка, это ощущение, как будто тебе прищемили палец...

Angst - страх	Enttäuschung - разочарование
Überraschung - удивление	Kränkung - обида
Liebe - любовь	Reue - раскаяние
Zorn - гнев	Freude - радость

Обсуждение:

Обсуждение подобранных метафор.

Что было предугадываемо, а что – оказалось сюрпризом?

Существуют ли культурные различия в проявлении эмоций?

Какие невербальные проявления чувств являются универсальными во всем мире?

Plastik der Gefühle

Цели: тренировать подвижность мышления как фактор креативного поведения; создать творческую атмосферу и позитивный настрой в группе; побудить участников к активному проявлению креативных качеств: гибкости мышления, изобретательности, наблюдательности и воображению в невербальной передаче информации.

Ход игры:

Группа делится на мини-группы по 3-5 человек. Каждой группе дается задание: выбрать эмоцию и представить ее в виде многофигурной статической композиции. Изображение может сопровождаться звуком (слово, фраза, вздох и т.д.).

Зрители должны отгадать эмоцию и дополнить эту скульптуру.

Обсуждение:

Какие выразительные средства кажутся вам наиболее значимыми при невербальной передаче эмоций?

Всегда ли игрокам удалось передать в своей скульптуре содержание эмоции?

Назовите эмоции, к которым сложно выстроить скульптуру, потому что зрительный образ этого чувства сходен со зрительным образом иной эмоции.

Kein Konflikt

Цели: отработать прием, который помогает избежать конфликта из-за пустяка; научить демонстрировать вежливость и толерантность по отношению к другим людям.

Ход игры:

По команде преподавателя все начинают перемещаться по аудитории, стараясь не задевать друг друга. По определенному сигналу каждый участник находит себе пару и ладонью, локтем или плечом легонько дотрагивается до партнера. Оба участника извиняются:

Bitte um Entschuldigung! – прошу прощения

Verzeihen Sie mir, bitte, dass ich Sie unterbreche \störe\ bei der Arbeit
störe\ warten ließ – простите пожалуйста, что я прерываю
\беспокою\ отрываю от дела\ заставила ждать

Entschuldigen Sie, bitte, dass ich mich verspätet habe – извините, что я опоздал

Das ist meine Schuld – это моя вина

Seien Sie mir nicht böse – не обижайтесь на меня

Ich bedauere den Zufall – я очень сожалею о случившемся

Участники снова расходятся.

Обсуждение:

В каких жизненных ситуациях можно использовать данный прием? Смоделируйте ситуации межкультурного общения, в которых этот прием был бы эффективен.

Ich will dir einen Stern schenken

Цель: отработка умений быть приятным собеседником и принимать положительную информацию о себе.

Ход игры:

Группа делится на подгруппы по 6-8 человек. Каждый делает соседу справа какой-либо воображаемый подарок (остров в Индийском океане, букет полевых цветов и т.д.) Этот подарок необходимо подробно описать и при этом сделать комплимент или сказать что-то приятное своему партнеру. Владелец высказывает свое мнение, подчеркивая детали, что особенно его поразило и порадовало.

Danke schön! – большое спасибо

Vielen Dank!

Ich bin Ihnen sehr dankbar! – Я Вам очень благодарен!

Sie sind so gut! – Вы очень добры!

Danke für Ihr Geschenk! – Спасибо за Ваш подарок!

Bitte sehr! – Пожалуйста!

Обсуждение:

Что было приятнее дарить или получать подарки?

Что именно было особенно приятно получить в подарок?

Легко ли было ответить, не критикуя себя?

Meine vier Fenster

Цель: создать доверительную атмосферу; развивать способность к самораскрытию и самореализации.

Ход игры:

Сверните листок бумаги в четверо, чтобы получилось четыре квадрата. В каждый квадрат запишите ответы на следующие вопросы:

1. Какая из стран, в которых я побывал, произвела на меня самое яркое впечатление и почему?
2. Любимый праздник и почему?
3. Если бы Вам предложили отправиться в путешествие, куда бы Вы отправились и почему?
4. Искусство и культура какой страны Вас привлекают больше всего и почему?

Обсуждение:

Дискуссия ответов в мини-группах с людьми, с которыми менее знакомы.

Geheimnis

Цели: продемонстрировать в игровой форме ситуацию, моделирующую процесс социокультурной адаптации; потренироваться в навыках выработки стратегии и тактики поведения в новой культурной среде; пережить эмоциональный шок в обстоятельствах, моделирующих межэтническое

взаимодействие, и проработать соответствующие адаптационные тактики, снижающие тревожность в незнакомой среде.

Ход игры:

3-4 добровольца покидают аудиторию на несколько минут.

Группа загадывает предмет средних размеров, находящийся в аудитории на видном месте (сумка, очки, книга и т.д.)

Студенты, стоящие за дверью, должны обнаружить загаданный предмет. Для этого они будут задавать закрытые вопросы (ответы - да или нет). Но у группы будет секретный код. Соглашаясь, вместо слов «да», «правильно», «верно», группа должна называть любые слова, которые начинаются с этих букв – Д, П, В. Слова, начинающиеся со всех других букв будут обозначать – нет.

Добровольцы заходят в кабинет и начинают задавать вопросы. Могут вместе по очереди, могут ходить по аудитории и параллельно расспрашивать студентов. Стратегии и тактики они выбирают сами.

Обсуждение:

- Как чувствуют себя добровольцы? Насколько близки они были к победе? Хотела группа вам помочь или желала вашего поражения?

Как чувствовали себя представители группы? У кого было желание помочь? Что мешало это сделать?

Как игра отражает процессы культурной адаптации?

Важно поставить акценты в аналогии между поиском кода и попыткой освоения кодов языка и иной культуры. Такими важными пояснениями могут стать напоминания о том, что:

- важна гибкость и попытка максимального исследования предмета;
- начиная знакомство с «другим», мы отталкиваемся от знакомого, от прошлого опыта;
- часто «принимающая сторона» хочет, но фактически не способна помочь нам в попытках освоения кода: отсутствует опыт «декодирования».
- коллективные усилия добровольцев, совместная обработка информации делает процесс декодирования более эффективным;
- избегание участия в «декодировании», уход от проблемы не решает ее, а загоняет в угол, делая непонимание ситуации, законов жизни в другой стране хронической проблемой;
- именно языковой барьер – один из самых болезненных факторов адаптации.

An der kulturellen Kreuzung

Цели: стимулирование знакомства учащихся через реальное межкультурное взаимодействие, направленное на выяснение

«сходного» и «различного» в культурах, носителями которых они являются; осознание и понимание особенности своего народа и культуры; развитие коммуникативных навыков в межкультурном взаимодействии; формирование культурного плюрализма и установки, способствующей диалогу.

Ход игры:

Участники получают бланки с вопросами, в которых необходимо дописать еще три своих вопроса.

1. Wohnen Sie im Land, wo Sie geboren wurden?
2. Gibt es in Ihrer Familie mehr als drei Kinder?
3. Wer ist in einer religiösen Familie gewachsen?
4. Wer hat in der Kindheit auf kleine Kinder aufgepasst?
5. Wer hat schon die Fachschule abgeschlossen?
6. Wer mag Borsch?
7. Wer hatte im Leben mehr als drei Hobbys?
8. Wessen Eltern gehören zu verschiedenen ethnischen Gruppen?
9. Wer spricht drei Sprachen?
10. Wer hört sich klassische Musik gern an?
11. Wer hatte Armeedienst?
12. Wer geht ins Kino, Museum oder Theater einmal in Monat?
13. Wer ist ins Ausland gefahren?
14. Wer besucht Cafe einmal in Monat?
15. Wer isst Fleisch nicht?
16. Wer began im Alter 14-16 zu arbeiten?
17. Wer kann drei Gedichte der berühmten Dichter auswendig erzählen?
18. ...

За 15 мин. нужно встретиться с максимальным количеством одnogруппников и провести блиц-интервью, записывая имена тех, кто утвердительно ответил на них.

Подсчитываем, кто опросил больше участников. Узнаем об их стратегии коммуникации. Разбираем проблемы тех, у кого список бедный. Обсуждаем дописанные вопросы.

Обсуждение:

Что дала данная игра участникам?

Какие мысли и чувства вызвала?

Обращались ли участники к преподавателю? Если нет, то почему они исключили его из поля коммуникации?

Что удивило в ответах одnogруппников?

Были ли случаи, когда вы заранее предполагали «нужный ответ», а получали прямо противоположный? Что послужило поводом для

подобной ошибки? На чем основывалось ваше стереотипное представление?

Gast

Гостям рады дважды, когда они приходят и уходят.

Русская пословица

Цели: осознать особенности своего народа, культуры, собственных поведенческих установок и образа жизни; подготовиться к адаптации в иной культурной среде; продемонстрировать пример различного отношения в разных культурах к привычным взглядам, ценностям, образу жизни; развить творческие способности и умения экспрессивного самовыражения.

Ход игры:

Студенты делятся на мини-группы, в которых соберутся люди максимально похожие по культурной принадлежности, интересам, возрасту, полу и т.д., чтобы в группе было ощущение «я среди своих».

Каждая группа получает карточку.

Вы – племя бедуинов-кочевников
Вы – жители маленькой деревни Пермской области
Вы – группа эскимосской молодежи
Вы – группа американских бизнесменов
Вы – итальянская мафия
Die Gruppe der amerikanischen Fachleute
Berühmte russische Künstler
Italienische Familie
Chinesische Sportler

Участники устраивают мозговой штурм, чтобы выработать «профиль группы». Необходимо создать «культурно-поведенческий» портрет, основанный на личном опыте или стереотипном восприятии, представить внешний вид, ценности,

особенности коммуникации, продумать приоритеты и табу внутри их коллектива.

Каждая группа выбирает гостя, который будет отправлен в другую культурную среду, где в течении 5 минут будет общаться с «коренным населением». Остальные принимают гостя у себя в группе.

«Гости» обсуждают с хозяевами особенности жилища и быта, культурные пристрастия, праздники и традиции.

Обсуждение:

«Гости» возвращаются в свои группы и обсуждают опыт и впечатления, приобретенные в ходе игры.

Das persönliche Gepäck

Цели: развить способности составления психологического портрета человека; освоить активный стиль общения и развить в группе отношения творческого содружества, открытости и партнерства; помочь разобраться в себе, преодолеть внутренние барьеры, неуверенность, скованность.

Ход игры:

Необходимо собрать личный багаж каждого участника. Что положит в рюкзак группа? Договоримся класть в него не вещи, а личные качества одnogруппника. Поровну: те, которые мы в нем полюбили, и те, которые, как нам кажется, могут ему в жизни помешать.

Правила:

1) Называем только те качества, свидетелями проявления которых мы стали;

2) Мы не можем положить в рюкзак качество, за которое не проголосовала вся группа. Даже один человек имеет право вето. Группе придется переубедить его.

Для каждого составляется список багажа и все расписываются в нем.

Обсуждение:

Что вам понравилось в игре?

Что заставило задуматься над тем, как воспринимает вас группа?

Согласны ли вы с тем багажом, который снарядила группа? Какие из составляющих вы хотели бы оставить?

РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ПО ПРОВЕДЕНИЮ СПЕЦКУРСА

- Данный спецкурс предназначен для студентов 1-2 курсов, интересующихся изучением различных культур и желающих развивать свои языковые коммуникативные способности.
- Рекомендуемое число участников в группе 10-15 человек.
- Занятия могут проводиться в следующей последовательности: лекция – семинар – практическое занятие или все лекции – все семинары – все практические занятия.
- Лекции рекомендуется вести в форме диалога со студентами.
- После каждой лекции пишется проверочная работа, по окончании курса лекций самостоятельная, что позволяет преподавателю оценить уровень усвоенного студентами материала.
- Оценки не ставятся, а пишутся конкретные рекомендации по исправлению ошибок или значки поощрения.
- Разработанный материал для практических занятий может выполняться на занятии не в полном объеме и корректироваться преподавателем в соответствии с уровнем языковой подготовки группы.
- Тренинги рекомендуется проводить не только на практических занятиях, но и лекционных и семинарских с целью продемонстрировать какой-либо изучаемый феномен.
- Тренинги выбираются в зависимости от готовности группы к их проведению (давно группа учится или это первокурсники) и от темы занятия.
- Тренинги могут проводиться как на русском, так и на немецком языках в зависимости от языковой подготовки группы и ситуации их использования в образовательном процессе.
- Главная задача преподавателя – создать на занятиях благоприятную атмосферу совместного творчества и доверия, позволяющую активизировать и развивать креативные, когнитивные, коммуникативные и другие способности студентов, а также умение работать в команде.

ФИЛЬМЫ, РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ НА ЗАНЯТИЯХ



Сибирский цирюльник
Анна и король
Сегун
Дикая любовь
Турецкий гамбит
Последний самурай
Королева
Враг у ворот
Баязет
Кукушка
12

ЛИТЕРАТУРА, РЕКОМЕНДУЕМАЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ ДОКЛАДОВ

1. Агапова С.Г. Основы межличностной и межкультурной коммуникации./Серия «Высшее образование».- Ростов н/Д.: Феникс, 2004.
2. Архипкина Г.Д., Коляда Н.А. Страноведение. Германия: обычаи, традиции, праздники, этикет. Уч. пособие / Серия «Учебники для высшей школы».- Ростов н/Д: «Феникс», 2004.
3. Большакова Э.Н. Deutsche Feste und Bräuche: Учебнопособие для изучающих немецкий язык.-2-е изд.-СПб.:Антология, 2005.
4. Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. Язык и культура.- М.: «Знание», 1990.
5. Головлева Е.Л. Основы межкультурной коммуникации: учеб.пос. – Ростов н/Д : Феникс, 2008.
6. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации.-М.: 2002.
7. Едличко Е.Г.,Рубинштейн А.И. Сборник фразеологических выражений в немецком языке, М.: 1959 .
8. Елизарова Г.В. Культура и обучение иностранным языкам.- СПб.: КАРО, 2005.
9. Козьмин О.Г., Герасимова О.М. По странам изучаемого языка: нем.яз.: справочные материалы для учащихся сред. и ст. кл. – М.: Просвещение, 2001.
10. Куница В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов.- СПб.: Питер, 2002.

11. Мальцева Д.Г. Страноведение через фразеологизмы. М.: 1991.
12. Мелихова Н.В. Этика и практика делового разговора по телефону: Уч. Пособие по немецкому языку. Изд.2-е.- М.: НВИ-ТЕЗАУРУС, 2005.
13. Михалькевич Г.Н. Этикет международного общения: Уч. пособие. – Мн.:Книжный дом, 2004.
14. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: Уч. пособие. – М.:Логос, 2002.
15. Пиз А. Язык телодвижений.-«АЙ КЬЮ» - М.: 1996, с.258.
16. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения/Серия “Высшее образование” – Ростов н/Д.:Феникс, 2004.
17. Сазонова Е.М. Деловая корреспонденция. Пособие по немецкому языку – М.:Высш.шк., 2003.
18. Сазонова Е.М. Международные контакты: Учебное пособие по немецкому языку для переводчиков - М.:Высш.шк., 2004.
19. Садохин А.П. Теория и практика межкультурной коммуникации: Учеб. пособие для вузов. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
20. Сафонова В.В. Изучение языков международного общения в контексте диалога культур и цивилизаций. Воронеж: Истоки, 1996.
21. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация.- 2-е изд.- М.: Изд-во МГУ, 2004.
22. Gudykunst W.B., KimY.Y. Communicating with Strangers. Boston,1997.-444p.
23. Samovar L., Porter R. Intercultural Communication: An Introduction. Oxford: B.Blackwell, 1989.
24. Rathmayr R. Der kulturspezifische Hintergrund im institutionsgebundenen Diskurs: russisch-deutsche Argumentation/Wirtschaftskommunikation in Europa: Business communication in Europe.-Tostedt, 1999.-S.149-170.
25. Stanton N. Mastering Communication.- New-York.:Palgrave,1996.- 409p.
26. Verderber R., Verderber K. Communicate! ADSWORTH, Thompson Learning – 2002.
27. <http://langust.ru/lang-c.shtml>

ПРИЛОЖЕНИЕ 1.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ ПО ПОДГОТОВКЕ К СЕМИНАРСКИМ ЗАНЯТИЯМ:

КОНФЛИКТ КУЛЬТУР

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ МЕЖДУ
РУССКИМИ И НЕМЦАМИ

МЕЖКУЛЬТУРНОЕ НЕМЕЦКО-РУССКОЕ ПОНИМАНИЕ

КЛАССИФИКАЦИЯ СТЕРЕОТИПОВ

ОСОБЕННОСТИ ЭТИКЕТА СТРАН МИРА
ДЕЛОВАЯ БЕСЕДА

ПРАВИЛА ЭТИКЕТА, ПРИМЕНИМЫЕ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ
ОТ СТРАНЫ И НАЦИОНАЛЬНОСТИ

ШЕСТЬ ПРАВИЛ, СОБЛЮДЕНИЕ КОТОРЫХ ПОЗВОЛЯЕТ
ПОНРАВИТЬСЯ ЛЮДЯМ Д. КОРНЕГИ

КОММУНИКАТИВНЫЕ ПОСТУЛАТЫ Г.П. ГРАЙСА

ПРАВИЛА МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ К. СИТАРАМ
И Р.КЕГДЕЛЛА

КОНФЛИКТ КУЛЬТУР

В процессе контакта с незнакомой культурой складывается определенное отношение к ней. Носитель другой культуры традиционно воспринимается как “чужой”. Понятие “чужой” может связываться с носителями определенной культуры, контакты с которой наиболее интенсивны либо особо значимы для культуры реципиента.

В русской культуре XIX века представление о “всех чужих” связывалось чаще всего с французами, причем знание французского языка было знаком принадлежности к элите, к социальному слою, противопоставленному всем другим социальным слоям.

В конце XIX – начале XX в. чаще “чужим” считается представитель немецкой культуры. Интересно, что в древнерусском языке всех иностранцев называли словом немец. Русская пословица XII века характеризует англичан: “Аглинские немцы не корыстны люди, да драться люты”. Впоследствии это слово было вытеснено словом чужеземец, а значение слова немец сузилось только до тех иностранцев, которые приезжали из Германии. Корень слова немец – нем-, от немой, то есть немец – это немой, не умеющий говорить (не знающий нашего языка) человек. В основе определения иностранца, таким образом, лежало его неумение говорить на родном, в данном случае русском языке, неспособность выразить себя словесно. Чужеземец из чужих земель и затем иностранец из иных стран, пришедшие на смену немцу, переставили акцент с владения языком на происхождение: из чужой земли, из иных стран. Смысл этого слова становится полным и ясным в противопоставлении: родной, свой – иностранный, то есть чужой, чуждый, принятый в иных странах. В этой оппозиции заложено столкновение между своим и чужим уставом, то есть налицо конфликт культур.

Чтобы понять суть термина конфликт культур, нужно вдуматься в слово иностранный. Становится понятно, что именно родная культура объединяет людей и одновременно отделяет их от других, чужих культур, от культур иных стран. Весь мир делится таким образом на своих, объединенных языком и культурой людей и на чужих, не знающих данного языка и культуры.

Современная конфликтология утверждает, что любой конфликт можно урегулировать или значительно ослабить, если сознательно придерживаться одного из пяти стилей поведения.

1. *Соревнование* — «прав тот, кто сильнее» — активный, не стремящийся к сотрудничеству стиль. Эта манера поведения

необходима в такой ситуации, когда одна из сторон с большим рвением добивается своих целей и стремится действовать в своих интересах независимо от того, какое воздействие это оказывает на других. Подобный способ разрешения конфликта, сопровождаемый созданием ситуации «победа — поражение», с использованием соперничества и игры с позиции силы для достижения своих целей, сводится к подчинению одной стороны другой.

2. *Сотрудничество* — «давайте решим это вместе» — активный, стремящийся к сотрудничеству стиль. В данной ситуации обе стороны конфликта стремятся к достижению своих целей. Подобная манера поведения характеризуется стремлением решить проблему, выяснить разногласия, обменяться информацией, видеть в конфликте стимул к конструктивным решениям, выходящим за рамки данной конфликтной ситуации. Поскольку выходом из конфликта считается нахождение решения, выгодного обеим сторонам, такая стратегия часто называется подходом «победа — победа».

3. *Уход от конфликта* — «оставьте меня в покое» — пассивный и не стремящийся к сотрудничеству стиль. Одна из сторон может признавать, что конфликт имеет место, но выбирает манеру поведения, стремящуюся избежать конфликта или заглушить его. Такой участник конфликта надеется, что он разрешится сам собой. Поэтому разрешение конфликтной ситуации постоянно откладывается, используются различные полумеры, чтобы заглушить конфликт, или скрытые меры для того, чтобы избежать более сильной конфронтации.

4. *Уступчивость* — «только после вас» — пассивный, стремящийся к сотрудничеству стиль. В отдельных случаях какая-либо из сторон конфликта может попытаться умиротворить другую сторону и поставить ее интересы выше собственных. Подобное стремление успокоить другого предполагает уступчивость, подчинение и податливость.

5. *Компромисс* — «давайте пойдем друг другу навстречу» — при этой манере поведения обе стороны конфликта идут на взаимные уступки, частично отказываясь от своих требований. В этом случае никто не побеждает и никто не проигрывает. Подобный выход из конфликта предваряют переговоры, поиски вариантов и путей к взаимовыгодным соглашениям.

Наряду с применением того или иного стиля разрешения конфликта следует пользоваться также следующими приемами и правилами:

- не спорить по мелочам;

- не спорить с тем, с кем спорить бесполезно;
- стремиться обходиться без резкостей и категоричности;
- стараться не победить, а найти истину;
- признавать свою неправоту;
- не быть мстительным;
- использовать юмор в разрешении конфликтов, если это уместно.

Как и любой другой аспект межкультурной коммуникации стиль разрешения конфликтов определяется особенностями культур участников конфликта. Так, одной из главных норм делового сотрудничества в Японии является практика переговоров при решении различных сложных вопросов. Многие виды делового сотрудничества осуществляются в Японии на основе устной договоренности сторон. Американцы же представить себе не могут, как можно сесть за стол и спокойно разговаривать с партнером, который не выполняет своих обязательств. Значительные культурные различия можно наблюдать в методах разрешения конфликта между британскими и китайскими менеджерами: китайцы предпочитают более пассивные стили поведения, такие как «компромисс» или «уступчивость», а британцам более свойственны активные стили типа «сотрудничество» или «соревнование». Приверженность китайцев к этим стилям поведения объясняется их стремлением к гармонии и сохранению лица. Взаимоотношения людей в китайском обществе основываются на осознании, что человек существует только как часть семьи или клана. Это требует от индивида уважения к общественной иерархии. Необходимость проявления почтительности к старшим ориентирует китайцев на подчинение власти и подавление агрессии. Идея гармонии побуждает китайцев всегда искать золотую середину, избегать крайностей и учит их достижению равновесия путем контролирования эмоций. Таким образом, у китайцев воспитывается умение сохранять самообладание, не терять чувства собственного достоинства и не создавать ситуаций, ведущих к «потере лица» другими людьми.

ОСОБЕННОСТИ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ МЕЖДУ РУССКИМИ И НЕМЦАМИ

В естественном общении носителей любого языка значительную роль играют коммуникативные внеязыковые специализированные действия человека, т.к. большую часть информации, как отмечают А. Мейерабин, А. Пиз, М.А. Поваляева, Н. Котляр и другие ученые, в процессе взаимодействия несут

невербальные средства общения. Рассматривая данную проблему через призму межкультурных отношений, необходимо принять во внимание особенности жестов, мимики, пантомимики, контакта глаз, дистанции и другие, т.к. именно эти элементы внеречевого поведения становятся причиной непонимания в процессе коммуникации представителей различных культур.

Рассмотрим некоторые различия невербального общения немцев и русских.

В этом аспекте личная дистанция является наиболее зримым параметром, позволяющим проследить различие в поведении немцев и русских, которые совершенно по-разному воспринимают окружающее пространство. Например, интимная зона у немцев распространяется на расстояние вытянутой руки. Если кто-то без согласия вторгается в интимную зону, то это автоматически интерпретируется как неуважение. В России интимная зона заметно меньше. Большинство русских может находиться в непосредственной близости друг от друга, не испытывая какого-либо дискомфорта. Поэтому многие русские отмечают у немцев боязнь физического прикосновения, когда при близком контакте, например в общественном транспорте, немцы начинают беспокойно оглядываться, что вызвано нарушением их интимной зоны.

Улыбка играет едва ли не самую заметную роль среди всевозможных знаков расположения к собеседнику практически во всех европейских культурах. Улыбка у немцев является правилом вежливости, которое подчеркивает доброжелательность и отсутствие агрессивности. Неудивительно, что русские, в культуре которых вообще не принято улыбаться «просто так», часто воспринимаются немцами как мрачные и неприветливые люди. Заметим, что в русской культуре улыбка имеет совершенно другое значение, отличное как от европейского, так и от американского. Русская улыбка — это обычно естественная реакция на какие-то положительные события в жизни индивида. Человек, улыбающийся без видимой причины, воспринимается окружающими в лучшем случае как несерьезный. В худшем случае улыбка может рассматриваться как вызывающее поведение (для мужчин) или как приглашающий знак (для женщин), поэтому он может вызвать агрессию или другое неадекватное поведение. На самом деле отсутствие улыбки у русских так же нейтрально, как и ее присутствие у немцев.

Еще одним источником непонимания может служить рукопожатие, которое кажется одинаковым в немецкой и русской культурах. Действительно, на первый взгляд, рукопожатие немцев

имеет много общего с русским рукопожатием и не содержит заметных отличий. Однако и здесь существуют свои особенности, на которые следует обратить внимание. Так, рукопожатие у русских является прерогативой мужчин, а женщины, как правило, не входят в круг лиц, с которыми принято здороваться за руку. Здесь существуют лишь незначительные исключения, например, рукопожатие при первом знакомстве. В немецкой культуре такое поведение может быть воспринято как неуважение к женщине. Рукопожатие расценивается как нормальное явление и принято у женщин. Поэтому многие русские мужчины часто недоумевают, когда немки протягивают им руку. А у немецких женщин может вызвать возмущение привычка русских мужчин игнорировать их.

Между употреблением жестов в немецком и русском коммуникативном поведении удастся установить:

Жесты, совпадающие в исполнении и смыслах:

приветствие - *jmdm. die Hand geben, reichen, drücken; jmdm. mit dem Kopf nicken, jmdm. zunicken, jmdn. in die Arme schließen; vor jmdm. den Hut abnehmen;*

прощание - см. приветствие, а также *den Hut lüften; auf die Wange küssen;*

знакомство - *sich verbeugen;*

положительная реакция - *jmdm. beifällig nicken, lächeln, jmdm. Beifall klatschen, jmdm. freundlich auf die Schulter klopfen;*

отрицательная реакция - *den Kopf schütteln, die Achseln zucken, den Mund verziehen, die Nase rümpfen; die Stirn runzeln;*

благодарность - *die Hand drücken, den Kopf neigen, sich vor jmdm. verbeugen;*

удивление - *die Augenbrauen hochziehen, große Augen machen, den Kopf schütteln;*

радость, приятная неожиданность - *sich die Hände reiben; aufspringen; jmdn. mit offenen Armen empfangen;*

утешение - *die Hand streicheln; über das Haar streichen;*

недовольство, гнев - *mit der Hand auf den Tisch schlagen;*

über den Daumen feilen – прикидывать на глаз расстояние

Däumchen drehen – сидеть сложа руки, скучать

einen Vogel zeigen – вертеть у виска, не в своем уме



Жесты, совпадающие по смыслу, но расходящиеся по исполнению:

jmdm. eine Kusshand zuwerfen

Чтобы послать воздушный поцелуй, в немецкой традиции целуют кончики пальцев с внутренней

стороны и завершают жест взмахом руки вверх с поднятой ладонью; в русской традиции жест завершается отводом ладони вправо приблизительно до уровня глаз.



jmdm. mit offener Hand winken

При приветствии и прощании у носителей немецкого языка рука согнута в локте, кисть производит легкие движения из стороны в сторону или то же движение производится вытянутой рукой. У носителей русского языка приподнятая рука движется (помахивает) вперед-назад (под влиянием кино и телевидения и у носителей русского языка при выполнении этого жеста наблюдается направление движения из стороны в сторону).

den Daumen drücken (halten) – «держать кулачки», желать удачи. В немецкой традиции большой палец будет находиться внутри кулака, а в русской снаружи. При этом этот жест в России выражает угрозу.

Жесты в немецкой традиции общения



jmdm. mit dem Zeigefinger drohen

Для привлечения внимания на собрании поднимают руку. При этом в немецком жесте ладонь обращена вперед, в русском – повернута ребром вперед.

И, наконец, при счете на пальцах в немецком жесте согнутые пальцы левой руки, начиная с большого пальца, разгибают пальцами правой руки, сложенными в щепоть; в русском жесте пальцы, начиная с мизинца, сгибают.



Жест удивления *die Hände über dem Kopf zusammenschlagen* „всплеснуть руками“, „вскинув их над головой от удивления, ужаса“. Русский жест производится на уровне груди.

Имеются особенности и в производстве отрицательных жестов.

jmdm. mit dem Zeigefinger drohen „грозить пальцем кому-л.“ – рука согнута в локте, обращена ладонью к говорящему, указательный палец вытянут, остальные сомкнуты, кисть производит краткие, отрывистые движения слева направо. При исполнении русского жеста ладонь обращена ребром к говорящему, кисть двигается вперед-назад.

die Hände über dem Kopf zusammenschlagen

Примерами жестов третьей группы – расходящихся в смыслах при совпадающем исполнении – могут служить *mit Handschlag* и др. *Mit Handschlag* в немецкой традиции связана с ситуациями приветствовать и прощаться (*begrüßen, sich verabschieden*). В то же время в русском языке бить / ударять по рукам имеет значение «заключить сделку».

В то время как *mit den Fingern schnalzen* в немецкой традиции жест привлечения внимания, напр. официанта в ресторане, а иногда употребляется нетерпеливыми школьниками с целью обратить на себя внимание учителя. В русской традиции значение жеста «щелкать пальцами» - выражение радости, одобрения, а также досады, ошибки.



den Zeigefinger heben - «поднять руку с вытянутым вверх указательным пальцем» - жест ученика в школе для привлечения внимания учителя. В русской традиции это подчеркивание самого главного в речи.

Жесты, которые отсутствуют в коммуникативном поведении носителей русского языка.

mit den Fingerknöcheln auf die Tischplatte klopfen - «стучать костяшками пальцев по столу». Так немецкие студенты традиционно приветствовали профессоров и преподавателей в университетах. В настоящее время реже употребляется в высшей школе: постучав по столу костяшками пальцев, можно приветствовать компанию за столиком кафе.



mit den Füßen trampeln «топать ногами» - выражение положительной оценки, приветствия в цирке, варьете (но не на концерте!)

mit den Füßen scharren «шаркать ногами» - выражение отрицательной оценки, возможно в студенческой аудитории.



eine anerkennende Geste machen – жест, выражающий высокое качество, положительную оценку. Большой и указательный пальцы образуют кольцо, остальные пальцы отставлены. Рука поднимается до уровня глаз, ладонь слегка двигается вперед-назад, после чего рука опускается.



sich an die Stirn schlagen «ударить себя ладонью по лбу» имеет значение «вспомнить». Семейный жест *sich an die Stirn tippen* «постучать пальцем по лбу» показывает собеседнику, что он «не в своем уме».

ein Rübchen schaben – дразнить. Указательные пальцы трют друг о друга

eine verneinende Geste – жест, означающий отрицание, неприемлемость, – правая рука вытянута вперед на уровне груди, ладонь обращена тыльной стороной к говорящему, указательный палец вытянут, остальные сомкнуты, кисть производит краткие, отрывистые движения слева направо.



В русском языке есть похожие жесты, однако, с совершенно другими значениями. Ср. «постучать рукой по столу» – призыв соблюдать тишину; «топать ногами на кого-л.» – выражение угрозы, возмущения; «поднять палец» – подчеркнуть самое главное; «тереть лоб рукой» – попытка вспомнить забытое; «крутить пальцем у виска» – показать собеседнику, что он «не в своем уме».

Таким образом, можно сделать вывод, что знание невербальных средств общения с учетом культурной принадлежности коммуниканта очень важно для успешного межкультурного взаимодействия и адекватного взаимопонимания, поскольку это позволяет установить толерантные отношения, избежать «культурного шока», предупредить конфликтные ситуации, а также способствует оптимальной организации процесса общения в целом.

МЕЖКУЛЬТУРНОЕ НЕМЕЦКО-РУССКОЕ ПОНИМАНИЕ

Партнера по общению следует постоянно воспринимать с учетом той культуры, в которой он живет и носителем которой является. Это требует определенной компетенции в толерантном поведении по отношению к данному партнеру. Например, манера приветствия при всей ее универсальности имеет различные культурные оттенки. Во всех культурах приветствие несет в себе важную эмоционально-коммуникативную нагрузку. Именно посредством формы и характера приветствия своего партнера приветствующий определяет весь процесс общения носителей разных культур.

В Германии довольно часто приветствуют незнакомых людей, не имея при этом намерения дальнейшего общения. Часто

принято здороваться с вахтерами, соседями, с продавцами в магазине и т.д. Такие приветствия в Германии, сопровождаемые обычно улыбкой, не обязывают участников к дальнейшему разговору. Эти приветствия также не подразумевают прощания и так же, как и улыбка, служат только демонстрацией окружающим доброжелательности и отсутствия агрессии. Для русских приветствие, как правило, предполагает дальнейшее общение. Более того, оно обязывает к началу разговора обоих партнеров. Вероятно, поэтому у русских не принято приветствовать друг друга «просто так». Однако, если это случается, то в конце разговора обязательным элементом является прощание.

Прощание также является важной и четко оформленной процедурой в обеих культурах. Через форму и характер прощания стороны определяют перспективу их дальнейших взаимоотношений. Сам процесс «русского» прощания заметно длиннее «немецкого». После слов прощания у русских может состояться «послесловие», в которое вмещается в зависимости от социальной дистанции между собеседниками практически все — от приветов знакомым и пожелания здоровья до содержательных замечаний на все случаи жизни. Немецкое прощание сопровождается соответствующим словесным выражением и уходом. При этом в обеих культурах выбор заключительных слов в конце общения будет определяться степенью доверительности, толерантности, которая существует между партнерами в данный момент.

Форма представления партнеров как в немецкой, так и в русской культурах определяется конкретной ситуацией общения. Здесь возможны два основных варианта: первый вариант предусматривает, что собеседники представляются сами в процессе общения. Второй вариант практикуется в более официальной обстановке. В этом случае представление делается третьим лицом. Например, в русском случае встречи официальных делегаций распространено представление участников согласно должностному положению, невзирая на пол и возраст. В немецком случае данный вариант также не исключен, однако женщин чаще принято представлять первыми. В неформальном общении и у немцев и у русских представление происходит незаметно, как бы между прочим. Однако и здесь существует один нюанс, на который следует обратить внимание. Процесс общения между русскими создается вокруг собеседников в некотором роде «закрытое пространство». Для того чтобы в него попасть, новичку, желающему принять участие в разговоре, необходимо предпринять определенные усилия, чтобы вступить в процесс

общения. В немецком случае более практикуется вовлечение новичка в разговор самими участниками общения. Например, конкретно ему может быть задан вопрос, позволяющий представиться и «показать себя». В отличие от русского, в немецком варианте вхождение в процесс общения не является целиком и полностью проблемой новичка, а рассматривается как своего рода обязанность других участников общения.

В каждой культуре существуют различные виды приглашений, которые условно можно разделить на две категории: официальные и неофициальные. Несмотря на одинаковость формулировок приглашений в немецкой и русской культурах, их восприятие русскими и немцами будет существенно отличаться. Так, русские склонны воспринимать любое приглашение совершенно серьезно и, поблагодарив за приглашение, действительно могут спустя некоторое время «заглянуть на чашку чая» к своему немецкому партнеру. Обычно русским и в голову не приходит, что подобные приглашения — это лишь вежливая форма сближения. В немецкой культуре действительная встреча обговаривается более конкретно, с датой и временем встречи, поскольку неожиданные визиты у немцев, как правило, исключаются. В отличие от непосредственной реакции русских на приглашение немецкий случай более сложен. Чаще всего немцы относятся к такого рода приглашениям довольно скептически и предпочитают лучше выждать некоторое время, полагая, что приглашение, если оно было сделано серьезно, должно последовать вторично, в более конкретной форме. Конкретность приглашения проявляется обычно в обсуждении даты и времени встречи, приемлемых для обоих партнеров. Поэтому вероятность того, что немецкий коллега нагрянет к вам в гости, не позволим предварительно, практически равна нулю.

Извинения в немецкой и русской культурах имеют приблизительно одинаковый контекст. Основное отличие заключается в том, что русские менее склонны приносить извинения за какие-либо поступки. С точки зрения русских, немцы просят извинения даже тогда, когда без этого вполне можно обойтись. В немецкой культуре извинение может быть обусловлено невольным касанием соседа, например, в общественном транспорте или в магазине. В этом случае первой вербальной реакцией немца будет извинение, в то время как русский может просто не почувствовать, что он нарушил чье-то личное пространство. В общем, формальные извинения распространены в немецкой культуре гораздо шире, чем в русской. Этим объясняется непонимание многих русских, считающих такую

вежливость чрезмерной. Русское извинение подразумевает более «серьезную» провинность, которую необходимо загладить, и гораздо реже рассматривается как простая форма вежливости.

И, наконец, широко известно, что немцы и русские различным образом строят свои отношения в личной и рабочей сферах. В отличие от немцев, русские более склонны соединять вместе личные и рабочие интересы. Личные связи могут играть едва ли не решающую роль, например, в выборе партнера по бизнесу. Поэтому часто бывает почти невозможно провести четкую разграничительную линию между личными и рабочими отношениями. Дружеские отношения в России предполагают определенную лояльность, уступки и даже жертвование своими интересами. Принципы построения личных и рабочих отношений в Германии резко контрастируют с русскими. В немецкой культуре преобладает четкое разграничение между деловой, рабочей сферой и личными отношениями. Именно поэтому многим русским трудно понять, как можно, например, бывшим супругам вести совместный бизнес и сохранять доверительные деловые отношения сразу после развода. Следствием столь высокой значимости личных отношений в России является образование двойной морали: для близких друзей и для всех остальных людей.

Различия между культурами не позволяют дать единственно верную оценку точек расхождения и соприкосновения немецкой и русской культур, описать идеальный характер взаимоотношений между их представителями. То, что интерпретируется как «плохо» с позиции немцев, может быть «хорошо» с точки зрения русской культуры и наоборот. Однако, несмотря на эти расхождения, знание другой культуры необходимо для установления толерантных отношений, предупреждения конфликтных ситуаций и оптимальной организации процесса общения.

КЛАССИФИКАЦИЯ СТЕРЕОТИПОВ

Понятие «стереотип» рассматривается не только в работах лингвистов, но и социологов, этнографов, когнитологов, психологов, этнопсихолингвистов. Представители каждой из вышеназванных наук имеют свое собственное представление о стереотипе, свою классификацию данного понятия. Например, выделяются социальные стереотипы, которые проявляют себя как стереотипы мышления и поведения личности, или этнокультурные стереотипы - это обобщенное представление о типичных чертах, характеризующих какой-либо народ. Немецкая аккуратность, русский «авось», китайские церемонии, африканский темперамент,

вспыльчивость итальянцев, упрямство финнов, медлительность эстонцев, польская галантность – стереотипные представления о целом народе, которые распространяются на каждого его представителя.

Существуют автостереотипы, отражающие то, что люди думают сами о себе, и гетеростереотипы, относящиеся к другому народу, и как раз они более критичны.

Рассмотрим основные стереотипы англичан в отношении немцев и проанализируем их с точки зрения действительности:

1) Любовь к пиву

Нельзя сказать, чтобы пиво было каким-то национально специфичным напитком немцев. Другие народы тоже пьют пиво. Но в то же время нельзя не согласиться с В.Н. Водовозовой, когда она пишет: “Пиво до такой степени немецкое изобретение, что вся Германия, смело можно сказать, течет этим пенистым напитком янтарного, бледно-желтого, бурого или молочно-бурого цвета. Страсть к пиву и умение превосходно готовить его – характерная черта немцев, и этим они отличались уже с самых древнейших времен” (цит. Водовозова Е.Н. Как люди на белом свете живут. Немцы. СПб., 1994; с.249). Уже в средние века пиво считалось одним из основных пищевых продуктов. Немцы называют пиво *flüssiges Brot* - букв. жидкий хлеб.

2) Бюрократизм

Бюрократизм немцев отнюдь не миф. Для того чтобы провести в Германии хотя бы пару дней, иностранец должен заполнить массу форм.

3) Аккуратность, любовь к порядку

Немцы знамениты:

- своей любовью к порядку;
- своей чистоплотностью;
- своей пунктуальностью.

Приведем примеры:

1) все, что делается в повседневной жизни, должно быть сделано, как следует. Поверхностность в делах в Германии не одобряют.

2) Только швейцарцы являются более чистоплотной нацией, чем немцы.

3) Общественный транспорт в Германии всегда приходит вовремя (так же как и любой человек, договорившийся с кем-то о встрече).

Любовь немцев к порядку нашла свое отражение и в пословицах:

- * Ordnung ist das halbe Leben - посл. порядок – душа всякого дела
- * Ordnung muB sein – должен быть порядок
- * Heilige Ordnung, segensreiche Himmelstochter – святой порядок – благословенный сын небес

4) *Грубость/Высокомерие*

Многие иностранцы склонны думать, что немцы – грубая нация, но на самом деле они просто прямолинейны. Любой немец почти всегда скажет Вам то, что он в действительности думает. Немцев считают высокомерными, поскольку их язык звучит надменно, а так же потому, что они думают, что все знают (даже если на самом деле это не так).

5) *Правила и предписания*

Их в Германии очень много, и иностранцам они кажутся не особо важными, что ошибочно. Если Вы нарушите общепринятые правила, немцу сразу станет понятно, что Вы иностранец.

6) *Отсутствие чувства юмора*

Нельзя сказать, что у немцев нет чувства юмора, оно просто другое, нежели у представителей других наций, и проявляется оно по-разному в различных ситуациях. Для иностранцев немецкий юмор может показаться серьезным, что связано с бюрократизмом немцев, с большим количеством правил и предписаний и вошедшей в поговорку любовью немцев к порядку.

7) *Рукопожатие*

Это правда, что немцы используют жест рукопожатия, где бы они ни были и с кем бы они ни встречались. Рукопожатие считается данью вежливости. Только молодежь и близкие друзья заменяют рукопожатие каким-либо другим жестом.

Н.В. Уфимцева дифференцирует этнические стереотипы и культурные стереотипы: этнические стереотипы недоступны саморефлексии члена этноса и являются фактами поведения и коллективного бессознательного, им невозможно специально обучать, а культурные стереотипы доступны саморефлексии и являются фактами бессознательного и сознания, им уже можно обучать.

В.В. Красных делит стереотипы на два вида – стереотипы-образы и стереотипы-ситуации. Примеры стереотипов-образов: пчела - труженица, баран – упрямый, а стереотипов-ситуаций: билет – компостер, аист – капуста.

Существуют две категории стереотипов: поверхностные и глубинные. Поверхностные стереотипы – это те представления о том или ином народе, которые обусловлены исторической, международной, внутривнутриполитической ситуацией или другими временными факторами. Эти стереотипы меняются в зависимости

от ситуации в мире и обществе. Продолжительность их бытования зависит от общей стабильности общества. Это, как правило, образы-представления, связанные с конкретными историческими реалиями.

В отличие от поверхностных глубинные стереотипы неизменны. Они не меняются в течение времени. Глубинные стереотипы обладают удивительной устойчивостью, и именно они представляют наибольший интерес для исследователя особенностей национального характера: сами стереотипы дают материал для изучения того народа, который является объектом стереотипизации, а оценки характеризуют особенности той группы, в которой они распространены.

В культуре отдельного народа относятся к стереотипам:

- Вербальное поведение
- Невербальное поведение (мимика, жесты, телодвижения)
- Национальный характер и представления о нем другими нациями
- Социальные ситуации, поведение в социальных ситуациях
- Особенности быта и повседневной жизни нации
- Национальная кухня
- Религиозные и национальные обряды.

ОСОБЕННОСТИ ЭТИКЕТА СТРАН МИРА

В Голландии обращаются друг к другу на «ты» только очень хорошие знакомые, даже дети говорят родителям «вы».

Во Франции даже к детям-школьникам обращаются на «вы».

В Японии не сидите нога на ногу. В противном случае, поведение расценят так, что мысли и высказывания вашего собеседника вас не интересуют.

В странах Юго-Восточной Азии избегают шумного, фамильярного поведения, непочтительного отношения к окружающим. Здесь непростительно сначала обещать или утверждать что-либо, а затем отказаться от этого (невозможно взять свои слова обратно и нельзя давать пустых обещаний). Алкоголь употребляют умеренно, поэтому недоброжелательно относится к любителям обильных возлияний.

В арабских странах ступни ног, обращенные в сторону другого человека, или поднятый вверх большой палец, считают проявлением непристойного поведения. Неприличной считают также жестикуляцию.

В странах Ближнего Востока совершенно недопустимы пренебрежительные высказывания о женщинах (гарем здесь считается почетным и святым делом, а женщина, как супруга и

мать окружена особыми почестями, несмотря на то, что ей не дозволено садиться за один стол с гостями).

Ни в коем случае не принижайте исламскую культуру — это будет воспринято как грубое оскорбление.

Мусульманам и евреям не предлагают свинину.

Болгары в знак отрицания утвердительно кивают головой. В случае согласия — наоборот.

В ряде стран соблюдение установленных правил и порядков, особенно зафиксированных письменно, беспрекословно. Например, в Вене опоздавшего даже на 5 минут на спектакль, в театр не пропустят, несмотря ни на какие уговоры.

Или поведение в гостиницах: в некоторых гостиницах за рубежом установлены закрытые телевизионные системы. Как вы себя ведете, кто едет с вами в лифте или входит в номер — все это становится известно администрации гостиницы. Если в холле гостиницы, ресторане и т. п. висит табличка с просьбой не курить — то это действительно категорически запрещено, курить же можно только там, где нет этого объявления и везде, где есть пепельницы.

Что касается подарков и преподнесения цветов в знак признательности, следует знать что: в Израиле не дарят дорогих подарков — это рассматривают как взятку; в Японии искусство икебаны (составления цветочных композиций) имеет особое значение, поэтому стараются понять замысел композиции, которую подарили (или обращаются за помощью к гиду); в Германии огненно-красные розы — знак страстной любви; в Мексике и некоторых других странах Латинской Америки красный цвет — цвет крови и смерти, поэтому дарят белые цветы или любого другого цвета; в Венгрии хризантемы покупают на похороны, в Китае, так же, как и в Турции, избегают сочетаний белого и синего, в то же время красный и зеленый цвета здесь пользуются популярностью; в обычае итальянцев дарить какие-то пустяки на Рождество — бутылку коньяка или что-нибудь в этом духе; финны в подарок не покупают предметы роскоши (действует принцип «дорог не подарок, а внимание»).

А теперь более подробно о нравах и обычаях некоторых стран.

Франция. Французы гордятся своими национальными традициями, уважают государство и историю своей страны. По своему характеру они расчетливы, бережливы, приветливы, легкомысленны и болтливы. Весьма обидчивы, легко закипают и никогда не прощают пренебрежений, даже по пустякам. Некоторые из них скупы и проявляют крайний скептицизм. Не особенно любят

работать, но если все же начинают чем-то заниматься, то вносят в работу элемент творчества и фантазии. Несмотря на общительность предпочитают работать в одиночку.

Речь француза экспрессивна и сопровождается жестикуляцией. Французы — заядлые спорщики. В спорах излишне эмоциональны: их темперамент отражается не только в их разговоре, но и в мимике и жестах.

Любят судить о других, а критику в свой адрес воспринимают болезненно. Когда общаются с французом, то должны быть очень внимательны — следует обращать внимание на его невербальное поведение.

Французы большое значение придают различным формам вежливости. Обращаясь к мужчинам, употребляют обращение «мсье», к незамужним женщинам — «мадмуазель», к замужним женщинам — «мадам». На работе ко всем женщинам без исключения обращаются «мадам». По имени обращаются к французам или француженкам лишь тогда, когда он или она это разрешат. При встрече мужчины, как правило, обмениваются рукопожатиями. Француз в дверях всегда пропустит гостя вперед, при этом не ожидая за это благодарности.

Приглашение на ужин расценивают как исключительную честь. Прибывают на ужин на четверть часа позже назначенного времени. С собой непременно несут подарки: цветы (только не белые и не хризантемы, которые во Франции читаются символом скорби), бутылку шампанского (а если вина, то дорогих марок), коробку шоколадных конфет.

Войдя во французский ресторан, снимают головной убор и пальто. Обратившись к официанту: «garçon», просят указать свободный столик. К метрдотелю обращаются со словами «maitre d'hôtel» (он не носит фартука в отличие от официанта), к официантке — «mademoiselle». Официанта не заставляют долго ожидать, выбирая свое меню. Не стесняются отклонить услуги «sommeier» (официант, ведающий спиртными напитками), если действительно не хотят спиртного. Призывая официанта, не хлопают в ладоши и тем более не стучат ножом или вилкой по стакану.

Наиболее подходящие темы для застольной беседы: спектакли, книги, выставки, туристические достопримечательности страны и города. Высоко французы ценят в собеседнике знание искусства, особенно французской живописи и поэзии. Они бывают польщены интересом, проявляемым к их стране и ее культурному наследию. Не стоит затрагивать вопросы вероисповедания, личных проблем, связанных с положением на службе, доходами и

расходами, обсуждать собственные болезни, семейное положение, политические пристрастия.

Закончив еду, просят счет. Во многих ресторанах в меню обозначено: «Цены с включением чаевых». В ресторанах «хорошего тона» счет подается оплачивающему на тарелке под салфеткой, чтобы скрыть сумму от посторонних глаз.

В таком случае плату кладут под эту же салфетку. В случае несогласия со счетом тихо делают свои замечания.

Англия. Стиль жизни англичан — «соблюдение формальностей». Британцы в самую первую очередь обращают внимание на детали. Даже когда они пишут письма, строго соблюдают все этикетные тонкости эпистолярного жанра. Ни в коем случае не обращаются к кому-либо по имени, если не получено на то специального разрешения. Шотландцев и ирландцев называют «британцами», но никогда — «англичанами».

Процедура знакомства соблюдается строго. При этом обращают внимание на то, чье имя будет названо первым. Например, в служебной обстановке приоритет при знакомстве отдают клиенту, поскольку клиент — лицо более важное. Англичане никогда не обращаются к незнакомым людям, если им не представлены. Не целуют рук у женщин и не жмут руки мужчинам. Не делают публично таких комплиментов, как: «У вас красивое платье», так как это будет расценено как отсутствие такта.

Приглашенные на ланч не должны отказываться и ни в коем случае не опаздывают. Перед его началом в знак уважения интересуются, каким временем располагает партнер.

Приглашенные на обед надевают смокинг, а на официальный вечер — фрак.

Германия. Немцы отличаются трудолюбием, прилежанием и рациональностью. Они педантичны, скептичны и серьезны, их отличают немногословие и сдержанность, а также стремление к организованности и упорядоченности.

Им присущи свободный образ мыслей и огромное гражданское мужество. Они гордятся своими национальными традициями и уважают государство и историю своей родины. Одеваются строго. От мужчин не требуют непременно темного костюма, как в иных странах, но брюки для женщин все равно исключаются. Жизнь строят таким образом, чтобы женщина занималась домашним хозяйством. Все магазины закрываются в полшестого, а в субботу — в полдень. Раз в месяц, в так называемую «длинную субботу», магазины работают до двух часов.

Особое внимание в Германии обращают на пунктуальность.

В Германии называют титул каждого, с кем разговаривают. Если титул неизвестен, то обращаются так: «Herr Doktor». Ошибка здесь минимальна, так как существует целая гамма докторов и само слово «доктор» здесь употребляется не так ограниченно, как в России. Замужней женщине придают титул ее мужа («Frau Doktor») или обращаются к ней «Gnädige Frau». К девушкам — «Gnädiges Fraulein». Просто «Fräulein» называют только служанок или продавщиц в магазине.

Во время беседы с немцем не держат руки в карманах — это считается верхом неуважения. О чем бы ни шел разговор, тему Великой Отечественной войны в Германии стараются не затрагивать.

Италия. итальянцы — народ темпераментный и очень гордый. С уважением относятся к людям, обладающим чувством собственного достоинства. В Италии также уважают тех, кто не сорит деньгами.

Прилетевшим в итальянский аэропорт советуем не нести самим свой чемодан. Тем самым будет проведена четкая граница, определяющая положение в обществе.

Уважающие себя итальянцы никогда не останавливают свободное такси сами. Об этой услуге просят портье гостиницы, а если дело происходит на улице, то заходят в ближайшее кафе и обращаются с этой просьбой к его хозяину.

Такого рода услуги делаются бесплатно или за очень умеренную плату. Садясь в такси, занимают заднее сиденье. В Италии не принято сидеть рядом с водителем.

Совершая путешествие поездом, когда приходит время обеда, итальянцы делают символическое приглашение попутчикам вместе перекусить. Приглашенные воздерживаются от принятия такого приглашения попутчиков, ограничившись пожеланием «Buon appetito». Итальянцы щедры на поцелуи женских рук. У знакомых сначала спрашивают о здоровье детей, а уж затем и об их здоровье.

США. Американцы ценят в людях такие качества, как трудолюбие, бережливость, предприимчивость, трезвость мышления, самосовершенствование и прагматизм. Чтобы понять, почему именно эти качества они так высоко оценивают, нужно проникнуться так называемой «американской мечтой» — человек, своим трудом наживший себе многомиллионный капитал и сделавший потрясающую карьеру.

Американское киноискусство и литература просто изобилуют слезливыми историями о маленьких мальчиках, которых в детстве

множественно обижали родители, учителя и одноклассники, но они в конечном счете смогли преодолеть все преграды и доказать обществу, что они — одни из самых ярких представителей этого самого общества. Именно этой идеей с детских лет «заражены» многие американцы и именно это важно для них в жизни.

Самая большая американская ценность, которая поистине заслуживает внимания, — это индивидуальная свобода.

Американцы просто помешаны, в хорошем смысле слова, на своей неприкосновенности. Они постоянно отстаивают свои права в суде и не дадут никому обидеть себя безнаказанно.

Япония. В Японии надо вести себя крайне вежливо. Общаясь с японцами, никогда не горячитесь. Даже если вы нервничаете, внешне оставайтесь спокойным.

Перед тем как войти в японский дом, обувь снимают. Вместо рукопожатия японцы низко кланяются.

Для японцев характерна крайняя церемониальность. При знакомстве называют полное имя и фамилию. Слово «господин» в Японии заменяет приставка в конце слова «сан», то есть после своей фамилии добавляют «сан», например, Савинов-сан. Затем обмениваются визитными карточками, что дает возможность выяснить положение в обществе друг друга. Получив карточку, японец первым делом смотрит название компании и занимаемую должность нового знакомого. Он определит статус фирмы по отношению к собственной и на основе этого выработает дальнейшую тактику поведения.

Визитная карточка в Японии — это «второе Я», «лицо» человека. Поэтому обращаться с ней надо очень аккуратно. Если японец видит и берет в руки мятую, грязную визитную карточку (даже с извинениями), то его мнение о подающем будет отнюдь не высоким (лучше всего держать визитки в специальном бумажнике, в котором для каждой визитки предусмотрен свой карман; на одной стороне визитки должен быть напечатан текст на английском языке, а на другой стороне — на японском).

Вручив карточку собеседнику, занимающему более низкое положение, его визитку принимают одной рукой. Собеседник в свою очередь берет подаваемую визитку обеими руками.

Получив карточку, внимательно читают, что там написано. Если бегло пробегают глазами по карточке, то тем самым подчеркивают незначительность хозяина визитки. Если в ответ на протянутую визитку не дают свою, то это оскорбит японца.

Преподносимый японцу небольшой подарок в знак глубокого уважения вручают обеими руками. Особенно это важно при встрече с лицом, которое занимает высокое положение.

Мусульманские страны Ближнего и Среднего Востока.

При встрече на улице мусульмане ограничиваются рукопожатием. Зато при встрече дома мусульмане целуют друг друга в обе щеки — это национальный обычай.

В мусульманских странах в беседе не затрагивают тем, касающихся политики и религии.

Южная Корея. Вопросам этикета уделяют большое внимание. Действуют общепринятые правила. Но есть и небольшие особенности, например для мужчин и женщин, занимающихся предпринимательской деятельностью, обязателен строгий деловой костюм, курить в присутствии старших по возрасту или должности не принято.

Австралия. В аэропорту, перед тем как пройти таможенный контроль, подходят к большим мусорным бакам, располагающимся перед таможенными стойками, и избавляются от привезенных с собой консервов, булок, недоеденных бутербродов и даже косточек вишен (если этого не сделать, последует штраф в размере 50.000 долларов).

Австралийцы — спортивная нация. Спорт и отдых — наиболее излюбленные темы беседы.

Ирландия. Ирландцы одеваются очень просто. Поэтому решившие посетить эту страну не берут с собой изысканные и дорогие наряды.

В Ирландии все такси принадлежат частным владельцам. Поймав такси, садятся на переднее сиденье (если сядете на заднее, то водитель воспримет это как оскорбление). Автобусы в этой стране ходят с большим опозданием.

В ирландских магазинах со всех покупателей взимают 10-процентный налог. Иностранцам эти деньги возвращают и дают особый возвратный чек, который затем предъявляется специальной службе аэропорта.

ДЕЛОВАЯ БЕСЕДА

Деловая беседа зачастую является единственной возможностью убедить собеседника сотрудничать с вами. Поэтому к ней необходимо тщательно готовиться. Существуют определенные правила проведения деловой беседы, которые будут способствовать успешному ведению дел.

Гость первым начинает беседу, но о «деле» разговор должна вести принимающая сторон. Инициатива в разговоре принадлежит тому, кто обладает большей информированностью и активностью. Поэтому перед встречей необходимо узнать как можно больше о

делах фирмы, с представителями которой предстоит беседовать. Иностранного гостя нужно выслушать со вниманием, даже если он плохо говорит по-русски.

Не следует усаживать предполагаемого партнера за свой письменный стол. Все переговоры должны вестись за специальным столом, предназначенным именно для этих целей. Гость при этом должен находиться справа от принимающего визит.

По протоколу, во время деловой беседы должна быть исключена подача спиртных напитков. Можно поставить на стол минеральную или фруктовую воду, положить сигареты, а через пять-десять минут предложить кофе или чай.

Беседу следует вести ровным тоном, нежелательно повышать голос, курить, если гости не курят, называть по имени человека, который был только что представлен.

Не следует снимать пиджак, если только все присутствующие не договорились сделать это одновременно.

После завершения переговоров принимающая сторона обязана проводить гостя до дверей.

Общение с иностранными партнерами

Для дальнейшего развития фирмы нужен выход на международный уровень, налаживание контактов с зарубежными партнерами. При поездке за границу необходимо хорошо знать некоторые особенности поведения бизнесменов-иностранцев. Это знание поможет произвести должное впечатление на будущего коллегу. Черта, объединяющая всех европейских бизнесменов — пунктуальность.

По существующему этикету нужно приходить за 10-20 минут до назначенного часа.

Кроме того, каждой нации присущи характерные черты.

В **США** деловому этикету не придают большого значения. Американцам свойственно пренебрежение к традициям, ясность и простота в общении, но тем не менее, они уделяют большое внимание мелочам.

Чтобы зарекомендовать себя в американском деловом мире с лучшей стороны, необходимо знать определенные правила ведения деловых переговоров. Для их успешного проведения, прежде всего, нужно изучить все тонкости американского бизнеса. Американские бизнесмены уверены, что отлично разбираются в бизнесе любой страны. При ведении переговоров они будут ждать от вас ведения бизнеса по-американски. Не следует ожидать от американской стороны полной откровенности, они никогда не делятся всей информацией.

При написании деловых писем, а также при ведении переговоров всегда необходимо указывать названия организаций или имена людей, которые рекомендовали вас партнеру.

Обычно все представители американской фирмы хорошо осведомлены и прекрасно разбираются во всех вопросах, касающихся переговоров. Американцы очень самостоятельны, поэтому решения принимают быстро и легко.

Чтобы американцы захотели сотрудничать с нашей фирмой, им нужно предоставить наиболее полную информацию о вашей фирме, изложить все аргументы, показывающие выгоду от совместного бизнеса. Если они не получают таких сведений, то переговоры могут прерваться, так как их сочтут непродуктивными.

Перед переговорами и во время них следует постоянно не упускать из виду цели американской стороны. Ваши американские партнеры будут очень заинтересованы, если вы сможете оказать хоть какую-то помощь в их достижении. При этом следует учитывать, что ваши предложения должны быть четкими и реальными. Если же они будут абстрактными и размытыми, американцы откажутся от любых проектов.

Следует быть готовым к тому, что при заключении контракта американцы проявят большую напористость и агрессивность.

Им свойственно считать, что их позиция гораздо сильнее, чем у партнеров.

Прежде чем выбрать американского партнера, нужно собрать информацию о 10-15 фирмах произвести тщательный анализ полученных данных и только после этого назначать встречу.

В **Великобритании** между руководителем и подчиненным сохраняется определенная дистанция, которая всегда остается неизменной. Англичане большое внимание уделяют галстуку. По этой детали одежды они определяют социальное положение и благосостояние партнера. При обращении к англичанину необходимо перед фамилией ставить слово «mister».

Одежда деловых людей Англии строгая: женщины носят костюмы или платья; мужчины костюмы и галстуки. Перчатки — непременный аксессуар одежды как мужчин, так и женщин (входя в здание, их снимают).

В английском бизнесе существует определенный ритуал общения. Возможно, это связано с тем, что для английского мира деловых людей характерна кастовость, поэтому молодые люди, входящие в мир бизнеса, чаще всего из семей, которые занимались предпринимательством многие десятилетия. Такого рода преемственность снискала славу бизнесменам

Великобритании как самым квалифицированным специалистами в деловом мире Запада. Самый распространенный портрет английского бизнесмена такой: вышколенный, эрудированный человек, в котором сочетаются высочайшая подготовка и некий политический инфантилизм.

Круг его интересов очень широк: он увлекается спортом, литературой и искусством. Он наблюдателен и прекрасный психолог.

Говорить с англичанином о делах после окончания рабочего дня — признак дурного тона. Для англичанина все разговоры о работе прекращаются с концом рабочего дня, даже если это ужин с деловым партнером.

Большая часть дел в Англии решается за чаем. Это происходит после полудня. Чай предлагают в первую очередь гостю.

Перед началом переговоров выясните фирменную структуру рынка продвигаемого товара и получите сведения о фирме, с которой собираетесь сотрудничать, так как англичане очень тщательно анализируют ситуацию, складывающуюся на рынке.

Они всегда составляют краткосрочные и среднесрочные прогнозы. Английские предприниматели предпочитают заключать контракты, которые принесут прибыль в ближайшем будущем, и, напротив, очень неохотно идут на расходы, которые окупятся через несколько лет. Переговоры лучше всего начинать разговором о погоде, спорте и т. д. Постарайтесь расположить к себе ваших партнеров и только после этого приступайте к обсуждению дел.

За столом не начинают говорить о делах, пока не заказаны блюда, если, конечно, кто-нибудь из партнеров сам не заведет разговор на эту тему.

За столом не разрешаются отдельные разговоры. Все слушают того, кто говорит.

Говорить в свою очередь надо так, чтобы быть услышанным всеми.

С людьми, с которыми вели когда-то переговоры, поддерживают отношения и в дальнейшем. Поздравляют их с днем рождения или с другими праздниками.

В ответ ожидают аналогичных знаков внимания. Дарить англичанам можно календари, записные книжки, зажигалки, фирменные авторучки, а на Рождество — алкогольные напитки.

Любые другие подарки расцениваются как давление на партнера (и доверие будет подорвано).

Во **Франции** необходимо помнить, что местному населению импонирует чувство юмора. Французы любят шутки и сами любят шутить. В этой стране не принято открыто выражать свое несогласие. Для достижения успеха нужно пустить в ход все свое обаяние и применить в полной мере дипломатические способности.

При деловом знакомстве нужно вручить свою визитную карточку. В этой стране придают большое значение образованию, поэтому на визитке желательно указать, где было получено высшее образование, особенно если это учебное заведение пользуется известностью во всем мире. В случае, если на приеме с французской стороны присутствуют несколько человек, визитка вручается лицу, занимающему более высокое положение. Безусловно, выглядеть нужно солидно и по-деловому. При этом нужно учитывать, что французы пренебрежительно относятся к одежде из синтетических материалов, поэтому ваша одежда должна быть из натурального материала высшего качества.

Во Франции иногда деловые встречи проходят за обеденным столом, в этой обстановке также могут быть решены многие важные вопросы. Это могут быть коктейль, завтрак, обед или ужин. Важно знать, что о делах принято говорить лишь после того, как подадут кофе. Разговор следует начинать издалека, французы к интересующему их вопросу всегда подходят постепенно, любят сначала поговорить на различные нейтральные темы.

В **Германии** не любят никаких неожиданностей и сюрпризов в плане предпринимательства. Там все заранее планируют и просчитывают. Следовательно, обязательно нужно предварительно составить программу встреч.

В Германии деловые отношения очень сдержанные, время руководителя расписано по минутам, поэтому не стоит прорываться к нему в обход секретаря. Все равно он не станет отвлекаться от своих дел. Также нужно знать, что ни в одной компании шеф и его заместители не принимают деловых визитеров один на один, без присутствия других сотрудников и коллег.

Грубым нарушением этикета считается появление партнера без пиджака в офисе немецкого бизнесмена. Это нарушение может отрицательно сказаться на делах вашей фирмы.

В Германии трудно наладить личные контакты, так как практичные немцы довольно замкнуты и не любят приглашать в гости. Однако увлечение теннисом или гольфом может помочь наладить отношения и в дальнейшем способствовать процветанию совместного бизнеса.

Нужно помнить, что немцы любят, чтобы при обращении назывался титул, поэтому перед деловым визитом в Германию необходимо выяснить все титулы деловых партнеров.

При деловом общении здесь не принято дарить подарки, конечно, можно презентовать партнерам по бизнесу некие сувениры, но при этом не стоит ожидать такой же любезности с их стороны. Жизнь и расходы немца строго регламентированы. При посещении ресторана или кафе здесь можно не давать на чай, поскольку эта сумма уже учтена в стоимости обеда или ужина. При желании чаевые, конечно, можно дать, но при этом следует округлить сумму.

При ведении дел немцы соблюдают высшую степень официальности. При этом они очень сдержанны и во всем следуют этикету, поэтому иногда производят впечатление замкнутых и недружелюбных. При ведении дел всякая спешка вызывает неодобрение с их стороны. Не стоит предлагать немецким предпринимателям быстро «провернуть» какое-то внезапно подвернувшееся дело. Это произведет на них отрицательное впечатление, они могут решить, что вы ничего не просчитываете и действуете без всякого плана. Тогда как они даже планы на отпуск составляют на полгода — год, а то и раньше. Чаще всего деловые встречи назначают на обед.

В **Италии** бизнесмены отличаются особой сдержанностью и чопорностью. Деловые круги и этой стране весьма консервативны и одеваются строго.

Прибыв на встречу с итальянскими предпринимателями, нужно сначала представиться, называя лишь фамилию, затем обменяться рукопожатиями. Женщинам, входящим в состав делегации для переговоров, также пожимают руку. В деловой обстановке руку целовать не принято. Все увеселительные мероприятия для деловых партнеров итальянцы устраивают в ресторане. В середине дня деловая жизнь надолго прерывается, а кончается рабочий день в семь вечера.

В **Испании** возможно ведение деловых переговоров за обеденным столом, при этом разговор о делах первой начинает сторона — инициатор встречи.

Не стоит в Испании расхваливать бои быков и танцы фламенко. Это будет так же неуместно, как и восхищение испанского предпринимателя гармонью или матрешками.

В **Ирландии** не принято сразу говорить нет. Этой нации свойственно некоторое упрямство, тем не менее с ирландцами можно прийти к соглашению, поскольку предприниматели Ирландии обладают диалектическим мышлением.

Кроме этого ирландцы отличаются отменным чувством юмора. Они открыты в общении и куда менее сдержанны, чем их соседи — англичане.

Стоит помнить, что ирландцы в отличие от немцев и англичан необязательны. Особой пунктуальностью они не обладают и поэтому могут прийти на деловую встречу с опозданием. К этому нужно относиться снисходительно. В Ирландии принято деловые встречи проводить в барах.

В **Португалии** сразу же обращают внимание на внешний вид и манеры приехавшего. При обращении к португальскому бизнесмену желательно употреблять слово «доктор», такое обращение будет воспринято как проявление уважения. Поскольку в Португалии в дневные часы стоит страшная жара, деловые встречи обычно назначаются на более прохладные вечерние часы.

В **Голландии**, в отличие от Бельгии, не рекомендуется показывать величину своего состояния и превозносить престиж фирмы. Этикетом допускается появление в офисе голландского предпринимателя без пиджака — это не будет воспринято как неуважение к хозяину.

Голландцы могут вести длительные переговоры, поскольку для них главное — достижение соглашения и заключение контракта.

В **Греции** не принято говорить о политике. В переписке с греческими бизнесменами следует избегать длинных деловых писем. Поэтому при установлении деловых связей с греческими фирмами необходимо составлять все документы таким образом, чтобы тексты были краткими и точными.

В **Дании** отношения между руководством и сотрудниками весьма демократичны. Нередки случаи, когда руководители обедают за одним столом со своими подчиненными. Предприниматели-датчане придерживаются неформальной манеры общения и в конце рабочего дня могут вместе с вами пойти в небольшой ресторанчик отдохнуть.

В **Финляндии** деловые партнеры могут вести переговоры в ресторане и решать важные вопросы, находясь с вами в сауне. Отличительными чертами этой нации являются надежность, честность, пунктуальность и педантичность.

В **Швейцарии** сотрудники обращаются друг к другу на «ты». Этой нации присуща открытость в общении, но не стоит копировать их манеры поведения. Единственное, что можно позволить — это появиться в офисе без пиджака.

В **Бельгии** большое внимание уделяется внешнему виду, марке автомобиля и т. д.

В случае, если бельгийский предприниматель приехал к вам, то о состоянии дел фирмы он будет судить по величине офиса, в котором вы работаете. Для него большое значение будут иметь размеры автостоянки и здания, в котором находится ваш офис.

Находясь в Бельгии, не следует шутить по поводу отношений бельгийцев с французами.

Даже услышав от самого бельгийца анекдот о бельгийцах, не стоит радостно сообщать, что вы знаете множество еще более смешных.

В **Китае** уделяют большое внимание неформальным отношениям с иностранными партнерами. Перед началом деловых переговоров представители китайской стороны обязательно поинтересуются вашим здоровьем, семейным положением и т.д. По окончании встречи обязателен поход в ресторан и дегустация экзотических блюд. Чтобы не обидеть хозяев, постарайтесь съесть хотя бы небольшой кусочек.

Перед началом переговоров с китайскими партнерами, следует за 3-4 недели до командировки отправить им письмо, в котором подробно нужно изложить ваши предложения, потому что у китайцев принято перед принятием важного решения досконально изучать все обстоятельства дела. Важные решения китайские бизнесмены принимают совместно, после многократного голосования.

При изготовлении визитной карточки для китайских предпринимателей нужно на ее обратной стороне напечатать реквизиты вашей фирмы на китайском языке.

Здороваясь, обмениваются рукопожатиями, причем первым пожимают руку более высокопоставленному лицу.

По поводу одежды китайцы весьма демократичны. Но на официальных приемах обязательны деловой костюм и галстук.

Сувениры китайскому партнеру следует вручать после заключения сделки. Поскольку в Китае запрещено принимать личные подарки, их лучше делать не определенному лицу, а всей организации. При ведении деловых переговоров китайская сторона обычно первой делает предложения и высказывает свою точку зрения по заключаемой сделке.

В **Японии** настолько все поглощены делами, что с энтузиазмом говорят о работе во вне служебное время.

Японские бизнесмены не любят говорить о своем бизнесе по телефону, а также заниматься перепиской. Все дела они предпочитают решать через посредников. Человека, исполняющего роль посредника, должны хорошо знать обе

стороны. Если при помощи посредника заключается удачная сделка, то ему полагается материальное вознаграждение.

С большим вниманием японцы относятся ко всему, что касается их социального положения. В Японии принято считать, что люди могут общаться лишь в том случае, если они занимают примерно равное положение в обществе или в мире бизнеса. Поэтому японские предприниматели стараются не общаться с теми, кто стоит ниже в таблице рангов, так как в противном случае они могут потерять уважение своих партнеров по бизнесу.

Если вы занимаете слишком высокую должность, а в переговорах должны участвовать более низкие чины, то японцы могут решить, что дела у вашей фирмы идут далеко не блестяще. Японцы очень пунктуальны и всегда стараются следовать предписаниям делового этикета. Не следует опаздывать на деловые встречи — это будет воспринято японской стороной как неуважение. В случае, если вы по какой-либо причине не можете прибыть на место встречи в указанное время, следует обязательно предупредить об этом японских партнеров.

Сами японцы на деловое свидание обычно приходят за две минуты до назначенного времени.

Если во время переговоров японский партнер кивает головой, то не следует думать, что он во всем с вами согласен. Этот жест означает, что он понял вас. При переговорах японцы всегда внимательно слушают собеседника, никогда не перебивают его и не делают замечаний.

В **Корее** бизнесмены гостеприимны и устраивают своим гостям необыкновенно теплые приемы. При обращении к партнеру по бизнесу следует упоминать его должность или называть его фамилию.

Так же, как и в Японии, налаживать деловые контакты следует при помощи посредника.

При встрече необходимо вручить свою визитную карточку представителю корейской стороны.

В Корее на визитных карточках обычно сначала пишется фамилия, а затем имя, но иногда имя ставят на первое место. Во избежание путаницы необходимо уточнить у вашего собеседника его фамилию. Представляясь, необходимо четко назвать свою фамилию и имя.

Мусульманские страны и страны Ближнего и Среднего Востока

Следует знать, что в мусульманских странах все служащие прерывают работу несколько раз в день для совершения намаза (молитвы). Вам совершенно не обязательно молиться, если вы не



мусульманин, но необходимо относиться с уважением к обычаям страны пребывания и не назначать партнеру деловые встречи на время, в которое происходит намаз.

Если время вашего визита совпало со священным праздником рамаданом, который приходится на девятый месяц по исламскому

календарю, то при составлении программы встреч необходимо учитывать, что в этот период работа прекращается в полдень. Выходные дни у мусульман — четверг и пятница.

На деловую встречу нужно приходить строго в указанное время, тогда как деловой партнер с мусульманской стороны имеет право немного опоздать.

В **Турции** все очень любят дарить и получать подарки, поэтому в начале деловой встречи публично происходит обмен презентami. В качестве подарков турки часто дарят различные таблички и эмблемы своей фирмы. Перед тем как приступить к деловым переговорам, турки беседуют с партнером за чаем с пирожными (сохбет). Если результат встречи положительный, то сохбет плавно переходит в роскошный обед.

ПРАВИЛА ЭТИКЕТА, ПРИМЕНИМЫЕ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ СТРАНЫ И НАЦИОНАЛЬНОСТИ

- ✓ Уважайте национальные традиции в еде, праздники, религию и руководство страны, в которой вы находитесь.
- ✓ Не сравнивайте со своей страной.
- ✓ Ничего не критикуйте.
- ✓ Будьте всегда пунктуальны, учитывайте движение на дорогах и скопление людей на улицах.
- ✓ Не хвастайтесь большими деньгами.
- ✓ Ознакомьтесь с денежной системой страны, в которой находитесь.
- ✓ Очень важны титулы, ими следует пользоваться.
- ✓ Приезжая не в первый раз в страну, позаботьтесь, чтобы на обороте вашей визитной карточки была информация на языке этой страны.
- ✓ Обязательно вставляйте, когда звучит национальный гимн страны. Наблюдайте и повторяйте действия ваших хозяев.

- ✓ Не надевайте специфические национальные костюмы вроде тоги или сари. Ведь может оказаться, что это имеет религиозный характер.
- ✓ Нельзя требовать, чтобы все было, как у вас дома: еда, обслуживание и т.п.
- ✓ Имена следует запоминать. Если имя трудное, не вредно будет потренироваться в его произношении. Имейте в виду, что имена могут указывать на социальный статус и семейное положение.
- ✓ По именам звать людей не следует, если они сами об этом не попросят.
- ✓ Вежливость везде в почете, особенно в Азии.
- ✓ Правила этикетного поведения одинаковы для мужчин и для женщин.
- ✓ Относитесь к другим, ко всем без исключения, так, как вы бы хотели, чтобы относились к вам.
- ✓ Пять волшебных слов: пожалуйста, благодарю Вас, отлично сделано.
- ✓ Не болтайте лишнего.
- ✓ Думайте не только о себе, но и о других.
- ✓ Говорите и пишите хорошим языком.

ШЕСТЬ ПРАВИЛ, СОБЛЮДЕНИЕ КОТОРЫХ ПОЗВОЛЯЕТ ПОНРАВИТЬСЯ ЛЮДЯМ Д. КОРНЕГИ

1. Искренне интересуйтесь другими людьми.
2. Улыбайтесь.
3. Помните, что имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук на любом языке.
4. Будьте хорошим слушателем. Поощряйте другим говорить о себе.
5. Говорите о том, что интересует вашего собеседника.
6. Внушайте вашему собеседнику сознание его значительности и делайте это искренне.

КОММУНИКАТИВНЫЕ ПОСТУЛАТЫ Г.П. ГРАЙСА

1) Максимы количества, или постулаты информативности:

«Ты не должен давать слишком много или, наоборот, слишком мало информации в конкретной коммуникативной ситуации», т. е., иными словами, «Твое высказывание должно быть

достаточно информативным»; «Оно не должно содержать лишней информации».

2) **Максимы качества, или постулаты истинности:** «Не говори того, что считаешь ложным», «Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований». Эти максимы предполагают искренность собеседника или по крайней мере то, что он не введет вас в заблуждение.

3) **Постулат релевантности:** «Не отклоняйся от темы», «Говори то, что в данный момент имеет отношение к делу». Эта максима обеспечивает связность коммуникации.

4) **Максимы формы выражения, или постулаты ясности выражения:** «Избегай неясных выражений», «Избегай неоднозначности», «Будь краток», «Будь упорядочен».

ПРАВИЛА МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ **К. СИТАРАМ И Р. КЕГДЕЛЛА**

1. Сознать, что представитель какой-либо культуры не устанавливает мировых стандартов.

2. Относиться к культуре аудитории с тем же уважением, с каким относился бы к своей собственной.

3. Не судить о ценностях, убеждениях и обычаях других культур на основе собственных ценностей.

4. Всегда помнить о необходимости понимать культурную основу чужих ценностей.

5. Никогда не исходить из превосходства своей религии над религией другого.

6. Общаясь с представителями другой религии, пытаться понимать и уважать эту религию.

7. Стремиться понять обычаи приготовления и принятия пищи других народов, сложившиеся под влиянием их специфических потребностей и ресурсов.

8. Уважать способы одеваться, принятые в других культурах.

9. Не демонстрировать отвращения к непривычным запахам, если те могут восприниматься как приятные людьми других культур.

10. Не исходить из цвета кожи как «естественной» основы взаимоотношений с тем или иным человеком.

11. Не смотреть свысока на человека, если его акцент отличается от твоего.

12. Понимать, что каждая культура, какой бы малой она ни была, имеет что предложить миру, но нет таких культур, которые бы имели монополию на все аспекты.

13. Не пытаться использовать свой высокий статус в иерархии своей культуры для воздействия на поведение других представителей другой культуры в ходе межкультурных контактов.

14. Всегда помнить, что никакие научные данные не подтверждают превосходства одной этнической группы над другой.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ТЕСТЫ

WIE SIND SIE?

WIE REAGIEREN SIE AUF KRITIK?

SIND SIE TOLERANT?

WAS SAGEN IHNEN MIMIK UND GESTEN?

KÖNNEN SIE SICH BEHERRSCHEN?

SIND SIE BEREIT NACH DEUTSCHLAND ZU FAHREN?

HÖFLICHKEITSTEST

SIND SIE KOMMUNIKATIV?

SIND SIE KREATIV?

WIE REAGIEREN SIE AUF KRITIK?

Dieser Test kann Ihnen zeigen, wie gut Sie mit der Kritik umgehen können.

Antworten Sie – „ja“, „nein“!

- 1) Ich halte Kritik für ein notwendiges Element der Existenz jedes Teams.
- 2) Ich halte öffentlicher Kritik für eine sehr effektive Methode zur Fehlerbeseitigung.
- 3) Ich denke, es ist besser seine Bedenken privat mitzuteilen, ohne dass jeder das mitbekommt.
- 4) Ich ziehe vor, entweder meine Bedenken nicht mit der Person, die es betrifft, zu besprechen oder sie in humorvoller Form zu äußern.
- 5) Normalerweise kenne ich die Fehler in meiner Arbeit und in der Arbeit meines Teams, aber was die Kritik angeht, bin ich zurückhaltend.
- 6) Es hat keinen Sinn sich selbst zu kritisieren, denn es gibt viele, die mich gerne tadeln.
- 7) Ich denke, dass die Kritik mehr erzielt, wenn der Kritisierte sich gekränkt fühlt.
- 8) Ich denke, dass jeder, der seine Kritik äußert, soll auch einen Vorschlag zur Verbesserung der Lage machen, sonst darf er nicht kritisieren.
- 9) Ich fühle mich gekränkt, aber ziehe es vor, auf Kritik nicht zu reagieren.
- 10) Normalerweise akzeptiere ich die Kritik, auch wenn sie nicht in jedem Punkt objektiv ist.
- 11) Beste Verteidigung ist der Angriff. Ich kritisiere den Kritisierenden.
- 12) Sie empfinden Feindseligkeit gegenüber dem Kritisierenden.
- 13) Ihre Beziehungen ändern sich mit jemandem, der Sie kritisiert.
- 14) Ich sehe in der Tatsache, dass jemand Selbstkritik ausübt, nichts Besonderes.
- 15) Kritik ist ein Arzneimittel. Man muss wissen, wie man es anwendet und einnimmt.

Zahlen Sie Punkte für die Sätze!

Sätze	
2, 6, 7, 11,12, 13	Ihre Einstellung zur Kritik ist eher negativ. Es gefällt Ihnen nicht, wenn jemand Sie kritisiert, und wenn Sie selbst Kritik ausüben, machen Sie es über alle Maßen. In beiden Fällen sind Sie zu emotional, regen sich sehr schnell auf, und manchmal benehmen sich zu arrogant. Sie sollten sich zu einer gewissen Stabilität erziehen, die Zuversicht in Ihren Handlungen und Entscheidungen aufbauen.
1, 3, 4, 5, 8, 9, 10,14,15	Sie sind tolerant gegenüber der Kritik. Sie akzeptieren sie als ein Element des Geschäftslebens. Wenn Sie kritisiert werden oder selbst Kritik ausüben kontrollieren Sie Ihre Gefühle und nur selten könnten Sie außer sich geraten. Andererseits könnten kritische Bemerkungen Sie auch kränken.

SIND SIE TOLERANT?

Kreuzen Sie an, was auf Sie zutrifft:

Sie sind freundlich.

Ihre Freunde haben Vertrauen zu Ihnen.

Sie können anderen toll zuhören.

Sie haben Taktgefühl.

Sie sind ein geduldiger Mensch.

Wenn andere etwas falsch machen, sind Sie nachsichtig.

Sie sind wissbegierig, aber nicht neugierig!

Sie haben Mitleid mit Menschen und Tieren.

Sie sind zurückhaltend.

Sie sind humorvoll und können auch über sich selbst lachen.

Wenn Sie alle Punkte mit „ja“ beantwortet haben, dann ist alles in Ordnung: Sie haben keine Probleme im Umgang mit ganz verschiedenen Menschen und knüpfen leicht Kontakte an. Nicht alles trifft zu? Kein Problem! Gute Eigenschaften kann man sich aneignen. Sie finden dann sicher mehr neue Freunde und Ihr Leben wird interessanter.

WAS SAGEN IHNEN MIMIK UND GESTEN?

1. Sie halten Mimik und Gesten für:

- a) einen spontanen Ausdruck des Seelenzustandes im gegebenen konkreten Moment.
- b) eine Ergänzung zur Rede.
- c) verräterische Äußerung Ihres Unterbewusstseins.

2. Glauben Sie, dass die Mimik- und Gestensprache der Frauen ausdrucksvoller ist, als der Männer?

- a) Ja
- b) Nein
- c) Ich weiß nicht

3. Wie grüssen Sie Ihre sehr gute Freunde?

- a) Sie schreien mit Freude: „Hallo!“
- b) Mit einem herzlichen Händedruck.
- c) Sie umarmen leise einander.
- d) Sie grüssen sie mit einer zurückhaltenden Handbewegung.
- e) Sie küssen sich auf die Wangen.

4. Welche Mimik und Gesten, Ihrer Meinung nach, bedeuten in der ganzen Welt das selbe?

- a) Wenn man den Kopf schüttelt.
- b) Wenn man mit dem Kopf nickt.
- c) Wenn man die Nase verzieht.
- d) Wenn man den Stirn verzieht.
- e) Wenn man lächelt.

5. Welcher Körperteil ist am ausdrucksvollsten?

- a) Beine.
- b) Arme.
- c) Hände.
- d) Schulter.

6. Welcher Gesichtsteil von Ihnen, Ihrer Meinung nach, ist am ausdrucksvollsten?

- a) Der Stirn.
- b) Brauen.
- c) Augen.
- d) Die Nase.
- e) Lippen \ Mundwinkel.

7. Wenn Sie am Schaufenster vorbei gehen, wo Sie Ihre Widerspiegelung betrachten können, worauf in sich selbst ziehen Sie Ihre Aufmerksamkeit in erster Linie?

- a) auf die Kleidung, die Sie anhaben.
- b) auf Ihre Frisur.

- c) auf die Gangart.
- d) auf die Haltung.
- e) auf nichts.

8. Wenn jemand, sprechend oder lachend, deckt den Mund mit einer Hand ab, für Sie bedeutet es, dass:

- a) er etwas zu verstecken hat.
- b) er unschöne Zähne hat.
- c) er sich für etwas schämt.

9. Wenn Ihr Gesprächspartner beim Gespräch seinen Blick ablenkt, für Sie ist das das Merkmal...

- a) der Unehrllichkeit.
- b) des Mangels an Selbstbewusstsein.
- c) der Konzentration.

10. Kann man dem Äußeren nach einen typischen Verbrecher erkennen?

- a) Ja.
- b) Nein.
- c) Ich weiß nicht.

11. Ein Mann spricht eine Frau an. Er macht das, denn...

- a) Den ersten Schritt machen immer eben Männer.
- b) Eine Frau gibt unbewusst ein Zeichen, als ob sie angesprochen werden wollte.
- c) Er ist mutig genug, einen Korb bekommen zu riskieren.

12. Sie haben einen Eindruck, dass Worte einer Person ihren Zeichen nicht entsprechen, die ihre Mimik und Gesten zeigen. Woran glauben Sie am meisten?

- a) An Worte.
- b) An „Zeichen“
- c) Er wird bei Ihnen überhaupt Verdacht erregen.

13. Sie sehen allein einen fürchterlichen Kriminalfilm an. Was passiert mit Ihnen?

- a) Ich sehe ganz ruhig an.
- b) Ich reagiere aufs Passierende mit Leib und Seele.
- c) Ich mache meine Augen bei besonders fürchterlichen Szenen zu.

14. Kann man seine Mimik kontrollieren?

- a) Ja.
- b) Nein.
- c) Nur ihre einzelne Elemente.

15. Bei einem intensiven Flirt äußern Sie sich hauptsächlich...

- a) bei Augen.
- b) bei Händen.
- c) bei Worten.

16. Glauben Sie, dass die meisten unseren Gesten...

- a) von jemandem abgeguckt und gelernt sind.
- b) von einer Generation zur anderen übergeben werden.
- c) Wir von Natur geschenkt bekommen haben.

17. Wenn ein Mann Bart hat, ist es für Sie das Merkmal...

- a) der Mannheit.
- b) der Tatsache, dass der Mann seine Gesichtszüge verbergen will.
- c) der Tatsache, dass dieser Typ zu faul ist, um sich zu rasieren.

18. Viele Leute behaupten, dass rechte und linke Gesichtsseiten sich von einander unterscheiden. Sind Sie damit einverstanden?

- a) Ja.
- b) Nein.
- c) Nur bei älteren Menschen.

Zahlen Sie Punkte!

	A	B	C	D	E
1.	1	2	3		
2.	3	2	1		
3.	3	3	2	1	3
4.	1	1	2	2	3
5.	1	2	3	2	
6.	2	1	3	1	3
7.	2	2	3	3	1
8.	3	1	2		
9.	3	2	1		
10.	3	1	2		
11.	1	3	2		
12.	2	3	1		
13.	3	2	1		
14.	3	1	2		
15.	3	1	2		
16.	1	3	2		
17.	3	2	1		
18.	3	1	2		

54-42 Sie haben es gern, andere Menschen zu beobachten, und Sie interpretieren ihre Mimik und Gesten nicht so schlecht. Sie können aber

diese Information im Realleben nicht ausnutzen, z.B. für einen korrekten Ausbau von gegenseitigen Verhältnissen mit Umgebung. Sie sind veranlagt, gesprochene Worte eher genau zu nehmen und sich von denen leiten zu lassen. Beispielsweise sagt jemand Ihnen mit einem sauren Gesicht, dass es ihm mit Ihnen ganz nicht langweilig ist. Und Sie werden an Worten glauben, und nicht an Gesichtsausdruck, obwohl er sehr beredt ist. Entwickeln Sie Ihre Intuition, vertrauen Sie Ihren Empfindungen mehr!

43-24 Sie haben es gern, mit Menschen zu reden, und Sie interpretieren ihre Mimik und Gesten sehr gut. Sie können aber diese Information im Realleben richtig ausnutzen. Sie haben gute Intuition und bestimmen genau, wenn der Mensch Ihnen lügt. Sie lassen sich von den anderen nicht zu leiten.

23-0 Leider ist Mimik- und Gestensprache Ihnen böhmische Dörfer. Es fällt Ihnen außergewöhnlich schwer, korrekt Menschen einzuschätzen. Und es geht nicht darum, dass Sie kein Zeug dazu haben, Sie legen einfach dieser Sache keine Bedeutung, und umsonst! Geben Sie sich Mühe, kleine Gesten der Nächsten mit Absicht zu beachten, üben Sie Ihre Merkfähigkeit. Erinnern Sie ans Sprichwort: Körper ist der Handschuh der Seele. Die Seele des Nächsten ein wenig zu verstehen ist ein richtiges Mittel, sich in Falle der Einsamkeit nicht zu geraten.

KÖNNEN SIE SICH BEHERRSCHEN?

Wir sind alle verschieden. Einer wird von einer schweren Prüfung nicht gebrochen, der andere aber wird von einer Kleinigkeit auf die Schultern gelegt. Welchem Menschentyp rechnen Sie sich zu? Wählen Sie Ihre Fassungen aus.

1. Können Sie Ihre Schwierigkeiten aufrichtig besprechen?

- a) Nein, das hilft mir nicht. (0)
- b) Natürlich, wenn es einen freundschaftlichen Gesprächspartner gibt. (2)
- c) Nicht immer, manchmal erlebe ich sie schwer. (1)

2. Wie erleben Sie Ihre Beleidigungen und Misserfolge?

- a) Eigene Misserfolge sind immer die schwierigsten. (0)
- b) Das hängt von ihrem Grund ab. (1)
- c) Ich bemühe mich, mich dazu philosophisch zu verhalten, denn alle Unannehmlichkeiten beenden früher oder später. (2)

3. Wie benehmen Sie sich, wenn Sie fühlen, dass etwas Sie tief beleidigt hat?

a) Sie tun für sich etwas angenehmes, was Sie sich lange nicht erlauben konnten.(1)

b) Sie gehen zu Ihren guten Freunden zum Abendessen.(2)

c) Sie werden zu Hause hocken und sich ärgern.(0)

4. Vom Glück umfasst...

a) denken Sie an Ihren vergangenen Kummer nicht.(2)

b) haben Angst, dass diese Minuten bald aus sind.(0)

c) vergessen Sie auch über Schadenseiten des Lebens nicht.(1)

5. Wenn Ihr Nächste Sie beleidigt,...

a) geben Sie sich Ihren Gedanken hin.(0)

b) verlangen Sie die Erklärung.(1)

c) erzählen Sie darüber jedem, der Sie zuhören will.(2)

6. Eine Menschenmeinung...

a) folgt Sie.(1)

b) ist in Bezug auf Sie ungerecht.(0)

c) hilft Ihnen.(2)

7-12 Von Zeit zu Zeit tadeln Sie sich. Sie haben aber eine beneidenswerte „Klappe“: sagen Sie Ihre Probleme Ihrer Umgebung aus und Sie fühlen sich besser. Es ist zu wünschen, dass Sie sich besser beherrschen und nur auf dieses Mittel der Überwindung der Schwierigkeiten nicht verlassen.

0-6 Sie kommen mit Ihren Misserfolgen leicht zurecht. Sie können sie richtig einschätzen. Außerdem ist Ihnen auf Sie gerichteter Ärger unbekannt. Ihr seelisches Gleichgewicht ist achtenswert.

SIND SIE BEREIT NACH DEUTSCHLAND ZU FAHREN?

Sie möchten Urlaub in Deutschland machen. Sie wollen Berlin besuchen, sich die Sehenswürdigkeiten der Hauptstadt anschauen. Aber Sie sind noch unsicher, ob euer Deutsch ausreicht. Unser Test verrät Sie, wie gut Sie schon sind.

Welche Antwort ist richtig? A, b oder c?

1. Du bist in Deutschland gelandet. Nun möchtest du zu deinem Hotel.

a. Entschuldigen Sie bitte, welches Bus geht denn ins Stadtzentrum?

b. Entschuldigung Sie bitte, auf welchem Bus komme ich denn ins Stadtzentrum?

c. Entschuldigen Sie bitte, welcher Bus fährt denn ins Stadtzentrum?

2. Du bist in deinem Hotel angekommen. Es liegt in Berlin, nicht weit vom Alexanderplatz entfernt. Im Foyer spricht dich ein junger

Mann an. Er fragt: „Können Sie mir vielleicht erklären, wie ich zum Fernsehturm komme?“ Was antwortest du?

- a. Entschuldigung, ich auch nicht weiß.
- b. Nein, tut mir leid, ich kenne mich hier auch nicht aus.
- c. Ja, aber er ist sehr weit weg. Man findet ihn nur schwierig.

3. Auf der Straße rempelt dich ein Teenager an. Er ruft: „Ey du Klopskind, musst du hier so dahin Schnecken?!“ Was meint er?

- a. Gar nichts.
- b. Dummkopf, musst du so langsam gehen?
- c. Entschuldigen Sie bitte!

4. Du hast dir die Stadt angeschaut. Du kennst die Museen und Sehenswürdigkeiten von Berlin. Welche Sehenswürdigkeit befindet sich nicht in Berlin?

- a. die Frauenkirche
- b. das Brandenburger Tor
- c. der Potsdamer Platz

5. Nach einem langen Tag bist du hungrig. Du gehst essen in einem Restaurant. Wie fragst du nach der Speisekarte?

- a. Könnte ich bitte die Speisekarte haben?
- b. Haben Sie ein Menü?
- c. Das Menü bitte.

6. Nach einer Woche reist du wieder ab. Du hast viel gesehen und nette Leute kennen gelernt. Bei der Dame an der Rezeption möchtest du dich bedanken. Was sagst du?

- a. Ich bedanke mich ganz herzlich für den schönen Aufenthalt.
- b. Ich bedanke mich ganz herzlich für den schönen Aufenthalt.
- c. Ich bedanke Sie für den schönen Aufenthalt.

Punkte	A	B	C
1	1	2	3
2	1	3	2
3	1	3	2
4	3	1	1
5	3	1	2
6	2	3	1

6 bis 9 Punkte

Mit deinem bezaubernden Lächeln bekommst du alles, was du möchtest. Nur unterhalten kannst du dich noch nicht so gut. Lies weiter Vitamin de, dann wird dein Urlaub in Deutschland noch entspannter.

10 bis 14 Punkte

Sehr gut. Du kannst dich schon ganz gut verständigen. Du weißt auch schon viel über das Land. Mach weiter so und du wirst bald selbst Führungen durch Berlin anbieten können.

15 bis 18 Punkte

Bravo! Du plauderst auf Deutsch, als würdest du schon lange in Deutschland leben. Die Leute loben dich für deine guten Sprachkenntnisse. Woher du die hast? Du hast natürlich immer vitamin de gelesen.

HÖFLICHKEITSTEST

Kreuzen Sie bitte die nach Ihrer Meinung zur Situation passenden Antworten an:

1. Sie merken die Hand eines Taschendiebs in Ihrer Hosentasche. Wie reagieren Sie?

- a) Sie sagen gar nichts, weil Sie nichts Wertvolles in der Tasche haben.
- b) Sie sagen: Wenn ich Ihnen einen Rat geben darf, so nehmen Sie bitte die hand aus meiner Tasche.
- c) Sie sagen: Ich rate Ihnen, nehmen Sie die Hand aus meiner Tasche.

2. Sie bitten Ihren Chef mit folgenden Worten um eine Lohnerhöhung:

- a) Würden Sie mir bitte die Erlaubnis erteilen, mich mit einer Frage an Sie zu wenden: Könnten Sie gelegentlich in Erwägung ziehen, ob nicht meine Verdienste um diese Firma in Form einer Lohnerhöhung Anerkennung finden könnten?
- b) Herr X., ich glaube, es ist mal wieder Zeit für eine Lohnerhöhung!
- c) In Anbetracht meiner langjährigen Tätigkeit in dieser Firma bitte ich um eine Lohnerhöhung.

3. Sie haben Ihre Autoschlüssel vergessen und sind dabei, in Ihr eigenes Auto einzubrechen. Ein Polizist kommt hinzu. Sie antworten auf seine Vorhaltungen:

- a) Das ist doch mein Auto!

- b) Herr Wachtmeister, dürfte ich Ihre geschätzte Aufmerksamkeit auf die Tatsache lenken, dass dies mein Auto ist, was ich jederzeit durch Vorzeigen der entsprechenden Papiere unter Beweis stellen kann, wenn Sie nur die Anweisung dazu erteilen.
- c) Das ist mein Auto, ich habe die Schlüssel verloren. Ich habe die Papiere dabei und kann es beweisen.

4. Sie finden eine Frau/einen Mann sympathisch und möchten gern den Abend mit ihr/ihm verbringen. Sie sagen:

- a) Du, ich finde dich nett und möchte heute Abend gerne mit dir ins Kino gehen und hinterher ein bißchen mit dir reden.
- b) Kommst du noch ein bißchen mit?
- c) Darf ich wohl die Bitte an dich richten, mich ins Kino und anschließend nach Hause zu begleiten? Ich habe da einen neuen Disk, den ich dir noch zu Gehör bringen möchte.

5. Jemand schimpft Sie:

- Wenn Sie männlichen Geschlechts sind: Sie aufgeblasener Idiot, Sie haben wohl nicht alle Tassen im Schrank...
- Wenn Sie weiblichen Geschlechts sind: alte Ziege, Sie hat wohl der Esel im Galopp verloren...

Wie reagieren Sie?

- a) Ich muss Ihnen zum Vorwurf machen, dass Sie Aussagen machen, die alle Regeln der Kommunikation zwischen Menschen außer Kraft setzen. Darf ich Ihnen die Mitteilung machen, dass ich gestern erst ein Bad genommen habe?
- b) Sie sagen gelassen: Selber Arschloch!
- c) Sie bitte einen Polizisten, Sie in Schutz zu nehmen.

Auswertung des Testes

Frage	Punktzahl		
	0	1	2
1	A	C	B
2	B	C	A
3	A	C	B
4	B	A	C
5	B	C	A

Wie viele Punkte haben Sie erreichen?

0-2 Ihre direkte, ehrliche Art macht Sie sympatisch, doch werden Sie manchmal anecken (Schwierigkeiten bekommen). Bleiben Sie, wie Sie sind.

3-4 Sie sind ein praktischer Mensch, der immer durchkommen wird.

5-8 Sie sind ein (manchmal) höflicher Mensch, doch noch nicht verloren. Doch wichtiger ist: Reden Sie viel mit netten Leuten.

9-10 Sie sind ein überaus höflicher und sprachgewandter Mensch, doch wirkt Ihre Höflichkeit durch ein gewisses Zuviel penetrant. Vielleicht sind Sie ein Zyniker?

SIND SIE KOMMUNIKATIV?

Antworten Sie – „ja“, „nein“, „manchmal“!

1. Sie müssen einen Vortrag machen. Nerviert Sie das?
2. Besprechen Sie Ihre Probleme sogar mit den Unbekannten?
3. Ärgert es Sie, wenn der unbekannte Mensch Sie um die Hilfe bittet?
4. Sind Sie einverstanden, dass die Menschen verschiedener Generationen einander nicht verstehen?
5. Schweigen Sie, wenn man Ihnen in der Mensa eine verdorbene Speise bringt?
6. Werden Sie Milch kaufen, wenn eine lange Schlange im Geschäft ist?
7. Versuchen Sie Konflikte zu vermeiden?
8. Bevorzugen Sie den mündlichen Antworten die Aufsätze?

„ja“ - 2 Punkte, „nein“ - 1 Punkt, „manchmal“ - 0. Zählen Sie!

11-16 Sie sind nicht gesellig, bevorzugen die Einsamkeit. Neue Kontakte und Bekanntschaften gehen Ihnen auf die Nerven. Das ist Ihr Unglück. Sie leiden selbst und lassen andere auch leiden. Versuchen Sie mehr kontaktfreudiger zu sein und Ihre negativen Emotionen zu kontrollieren.

5-10 Sie sind genug kommunikativ, freundlich, tolerant. Sie machen sich neue Bekanntschaften ohne Sorgen und sind in der Kommunikation angenehm. Sie streiten und diskutieren nicht gern.

4-0 Sie sind zu kontaktfreudig, lustig, gesellig. Sie machen sich an die Arbeit mit Vergnügen, aber machen alles nicht bis zu Ende. Sie diskutieren und streiten gern, darum haben Sie viele Konflikte. Sie sind nicht objektiv und leicht gekränkt. Denken Sie darüber nach.

SIND SIE KREATIV?

1. Wohin möchten Sie in den Urlaub fahren?
A) zum Schwarzen Meer
B) nach Frankreich
C) nach Japan
D) in die Taiga
2. Was ziehen Sie an, wenn Sie zur Arbeit gehen?
A) strengen Anzug oder konservatives Kleid
B) etwas nicht Auffallendes
C) Jeans und T-Short
D) Grüne Schuhe, rote Bluse und gelbe Hosen
3. Welches Geschenk ist für Sie am liebsten?
A) Blumen und Bonbons
B) Goldene Sachen
C) Wichtig ist von wem
D) Eine Fahrkarte
4. Was denken Sie, wenn Sie in der Klemme sitzen?
A) armes Kind
B) warum geschieht das mit mir?
C) Alles vergeht
D) Ich weiß genau, dass das Ungewöhnliche möglich ist
5. Nach dem Besuch des Friseurs sagt Ihnen ein Freund: „Du siehst sehr schlecht. Was ist mit deinen Haaren los?“ Wie reagieren Sie?
A) Ich werde traurig und sage nichts
B) Danke, du bist so nett.
C) Was gefällt dir nicht? Toll, ich sehe wirklich schockierend aus!
D) Ich habe neue Farben probiert! Super, nicht wahr?

Welchen Buchstabe haben Sie am meisten?

A – Sie sind nicht kreativ. Es lohnt sich selbständiger und sicherer zu sein.

B – Sie sind nicht besonders kreativ. Ihre Gedanken sind oft pragmatisch. Sie sind zurückhaltend, ernst und nicht flexibel.

C - Sie sind kreativ, haben reiche Phantasie und Sinn für Humor. Die Kommunikation mit Ihnen ist interessant. Sie haben immer frische Ideen.

D – Sie sind sehr kreativ. Ihr Aussehen und Benehmen schockiert oft die Menschen. Einige verkehren mit Ihnen nicht besonders gern, weil Sie zu unerwartet sind.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баландин Б.Б. 1001 вопрос для очень умных (с подсказками для остальных).- М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2003.
2. Баскакова В.А. Межкультурная коммуникация в глобальном мире - учебно-метод. Пособие - Ростов-н/Д., 2008.
3. Богатикова Л.И. К проблеме развития культурно-языковой интуиции/ Иностранные языки в школе, №3. -2007.-С. 34-38.
4. Голованова А.А. Коммуникативная креативность субъекта как фактор эффективности группового решения задач: дисс...канд.псих.наук. – Казань, 2003.
5. Головлева Е.Л. Основы межкультурной коммуникации: учеб.пос. – Ростов н/Д : Феникс, 2008.
6. Гохлернер М.М., Ейгер Г.В. Психологический механизм чувства языка//Вопросы психологии,1983.-№4.-С.137-142.
7. Грецов А.Г. Тренинг креативности для старшеклассников и студентов.- СПб.: Питер,2007.
8. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации.-М.: 2002.
9. Елизарова Г.В. Культура и обучение иностранным языкам.- СПб.: КАРО, 2005.
10. Канн С.Ю. Изучение взаимосвязи креативности общения и креативности мышления студентов.: Дисс...канд. психол. наук. -Н. Новгород: НГПУ, 1998.
11. Кипнис М. Тренинг межкультурных отношений – М.: Ось-89, 2006.
12. Кипнис М. Тренинг коммуникации.- 3-е изд., стер.– М.: Ось-89, 2007.
13. Кипнис М. Тренинг креативности.-2-е изд., стер.– М.: Ось-89, 2006.
14. Клаус Н. Новые афоризмы на немецком и русском языках: учеб. пособие/Наталия Клаус.- М.: Астрель: АСТ, 2007.
15. Климова Т.Е. Методы коррекционного анализа в педагогике: учебно-методическое пособие. – Магнитогорск: МаГУ, 2000.
16. Климович Е.А. Чувство языка: психологический анализ// Замежные мовы у Рэспубліцы Беларусь, №3, 2004.-С.30-36.
17. Куница В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов.- СПб.: Питер, 2002.
18. Лебедев В.Б. Знакомьтесь: Германия! Пособие по страноведению: Учеб. Пособие/В.Б. Лебедев.- 2-е изд., стер. – М.: Высш. шк., 2005.
19. Леонтьев А.А., Тарасов Е.Ф. Национально-культурная специфика речевого поведения. М., 1977.

20. Леонтьев А.А. Основы психолингвистики. М., 1997.
21. Майданов А.С. Процесс научного творчества. - М., 1983.
22. Мальцева Д.Г. Германия: страна и язык. Лингвострановедческий словарь. М., 1998.
23. Маслова В.А. Лингвокультурология. М., 2001.
24. Маслыко Е.А., Бабинская П.К., Будько А.Ф., Петрова С.И. Настольная книга преподавателя иностранного языка: Справ. Пособие – 6-е изд., стер. - Минск.: «ВЫШЕЙШАЯ ШКОЛА», 2000.
25. Моница Г.Б., Лютова-Робертс Е.К. Коммуникативный тренинг. - СПб.: Издательство «Речь», 2005.
26. Мусина О.В. Развитие межкультурного потенциала студентов вуза в процессе изучения иностранного языка. - Магнитогорск, 2004.
27. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов. - Екатеринбург, «Урал-Советы», 1994.
28. Осипова Т.Ю. Психологические условия развития коммуникативной креативности у студентов технического вуза: Дисс...канд.псих.наук. – Томск, 2000.
29. Павловская А.В. Этнические стереотипы в свете межкультурной коммуникации. // Вестник МГУ. Сер.19. Лингвистика и межкультурная коммуникация. 1998, №1, с.94-104.
30. Пиз А. Язык телодвижений. - «АЙ Кью» - М.: 1996.
31. Поваляева М.А., Рутер О.А. Невербальные средства общения/Серия "Высшее образование" – Ростов н/Д.:Феникс, 2004.
32. Полат Е.С., Бухаркина М.Ю., Моисеева М.В., Петров А.Е. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: Учеб. Пособие для студ. Пед.вузов и системы повыш. Квалиф. Пед. Кадров – М.: Изд.центр «Академия», 2003.
33. Садохин А.П. Межкультурное понимание как основа толерантности - / А.П.Садохин// Толерантное сознание и формирование толерантных отношений: сб. научно-метод. Ст. – М.: Издательство Московского психо-социального института, 2003. – С. 20-30.
34. Садохин А.П. Теория и практика межкультурной коммуникации: Учеб.пособие для вузов.-М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
35. Сазонова Е.М. Деловая корреспонденция. Пособие по немецкому языку – М.:Высш.шк., 2003.
36. Сазонова Е.М. Международные контакты: Учебное пособие по немецкому языку для переводчиков - М.:Высш.шк., 2004.
37. Сарапулова А.В. Studentenleben – Магнитогорск, 2007.
38. Сарган Г.Н. Тренинг командообразования. -СПб.: Речь, 2005.
39. Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии. - СПб.:Речь, 2006.

40. Сорокин Ю.А. , Марковина И.Ю. Этнопсихоллингвистика. М., 1988.
41. Сороковых Г.В. Программа-концепция формирования субъекта образования в процессе изучения иностранного языка в неязыковом вузе.-М.: НВИ-ТЕЗАУРУС-2004.
42. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация.- 2-е изд.- М.: Изд-во МГУ, 2004.
43. Фурманова В.П. Межкультурная коммуникация и культурно-языковая парадигма в теории и практике преподавания иностранных языков: дисс...д-ра пед. наук.-М.,1994.
44. Халеева И.И. Основы теории обучения пониманию иноязычной речи (подготовка переводчиков) - М.: Высшая школа, 1989.
45. Языковое образование в вузе: Метод. пособие для преподавателей высш. шк., аспирантов и студентов.-СПб.: КАРО, 2005.
46. Ясвин В.А. Образовательная среда: от моделирования к проектированию. – М.:Смысл, 2001.

ИНОСТРАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Buzan T.,Buzan B. Das Mind-Map-Buch.-Landsberg am Lech, 1996.
2. Chinji Nakagawa, Susanna Slivensky, Masako Sugitani / Japanische Gesellschaft für Germanistik (Hrsg.) Pädagogische Interaktion und interkulturelles Lernen im Deutschunterricht. Forschungsbeiträge 1, 2000, 200 S.
3. Macke G., Hanke U., Viehmann P. Hochschuldidaktik Lernen, vortragen, prüfen- Beltz Verlag: Weinheim und Basel, 2008.
4. Gilford J.P. The nature of human intelligence.- New-York, 1967.- 218p.
5. Gudykunst W.B., KimY.Y. Communicating with Strangers. Boston,1997.-444p.
6. DEUTSCH Warum nicht? 1996, №2,4.
7. Kirchbaum J. Deutsche Standarts. Arcum Verlag, Köln, 2000.
8. Klippert H. Methoden-Training. Bausteine für den Unterricht. Beltz Verlag, Weinheim und Basel, 2008.
9. Klippert H. Kommunikations-Training. Beltz Verlag, Weinheim und Basel, 2008.
10. Limbach J. Ausgewanderte Wörter. Hueber Verlag, Ismaning,2007.
11. Lutzker D. Internationalism as a Predictor of Cooperative Behavior // Journal of Conflict Resolution. - 1960. - № 4. - P. 426-430.
11. Mednich S.A. The associative basis of the creative process// Psychol. Review. 1969.№2 – p.220-232.

12. Rathmayr R. Der kulturspezifische Hintergrund im institutionsgebundenen Diskurs: russisch-deutsche Argumentation/Wirtschaftskommunikation in Europa: Business communication in Europe.-Tostedt, 1999.-S.149-170.
13. Rico Gabrielle Garantiert Schreiben lernen. Sprachliche Kreativität methodisch entwickeln. Ein Intensivkurs auf der Grundlage der modernen Gehirnforschung.-Reinbeck bei Hamburg: Rowohlt,1984.
14. Samovar L., Porter R. Intercultural Communication: An Introduction. Oxford: B. Blachwell, 1989.
15. Stanton N. Mastering Communication.- New-York.:Palgrave,1996.- 409p.
16. The Clash of Cultures ... in Small Talk // Hello! 1999. № 4, c.4-5.
The Clash of Cultures ... And How to Avoid It // Hello! 1999. № 1, c.4.
17. Torrance E.P. Scientific views of creativity and factors affecting its growth. Deadalus: Creativity and learning, 1965.- P.220-232.
18. Verderber R., Verderber K. Communicate! ADsworth, Thompson Learning – 2002.
19. VITAMIN DE (Deutsches Jugendjournal für Länder der GUS). 2008, №34.
20. Wieso nicht? Ein Radiosprachprogramm, Goethe-Institut, 1998.

ИНТЕРНЕТ- ИСТОЧНИКИ

<http://www.soft-skills.com/Kompetenz>
<http://image.websib.ru/03/index.html>
http://www.laum.uni-hannover.de/ilr/lehre/Ptm/Ptm_KreaGrdl.htm
http://www.grauezelle.de/gz_techniken.html
<http://www.studygerman.ru/test/test>.

Автор: Сарапулова Анна Владимировна
Тулупова Ольга Владимировна

**РАЗВИТИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КРЕАТИВНОСТИ
СТУДЕНТОВ УНИВЕРСИТЕТА:
ЛИНГВОПЕДАГОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Учебно-методическое пособие

Издается полностью в авторской редакции

г. Магнитогорск, 2011 год
ГОУ ВПО «МГТУ»
Адрес: 455000 Челябинская область, г. Магнитогорск,
пр. Ленина 38

ГОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»
Центр электронных образовательных ресурсов и
дистанционных образовательных технологий
e-mail: ceor_dot@mail.ru