Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Красноярский государственный медицинский университет

имени профессора В.Ф. Войно-Ясенецкого»

Министерства здравоохранения Российской Федерации

 **УТВЕРЖДАЮ**

 Заведующий кафедрой

 к.п.н. Гаврилюк О.А.

 «1» сентября 2023 г.

**Межкультурная коммуникация**

сборник ситуационных задач с эталонами ответов
для студентов 3 курса, обучающихся по специальности

для специальности 37.05.01 – Клиническая психология

**Ситуационные задачи по межкультурной коммуникации**

Общение между людьми, представляющими разные культуры, имеет свои особенности, которые можно сформулировать в виде правил. Они отражают многовековой опыт межкультурного общения миллионов политиков, торговцев, бизнесменов и рядовых граждан, которых судьба забрасывала в самые отдаленные уголки земного шара. Соблюдение этих правил поможет преодолеть многочисленные барьеры на пути межкультурной коммуникации (по Косову Александру Васильевичу; по Кудрявцевой Екатерине Львовне).

**Ситуация № 1.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: вы должны хотеть успешно общаться с иностранцами и ни в коем случае не позволять себе недооценку важности межкультурной коммуникации.

**Ситуация № 2.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: не давайте оценочных характеристик чужим культурам - плохих культур не бывает, культуры бывают разные.

**Ситуация № 3.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: не попадайте в плен стереотипному мышлению. Мы встречаемся с чужими культурами лицом к лицу, чаще всего уже имея кое-какие представления о них. Это обобщенное и упрощенное представление об иностранцах и называют стереотипом.

**Ситуация № 4.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: не переставайте наблюдать за поведением иностранцев. Вооружившись знаниями об особенностях поведения и менталитете жителей другой страны, вы приступаете к общению. И вдруг обнаруживаете, что не все представители чужой культуры соответствуют описанным стандартам поведения.

**Ситуация № 5.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: в процессе наблюдения за представителем другой культуры нужно обращать внимание на разные аспекты. Дайте развёрнутый ответ.

**Ситуация № 6.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: будьте гибкими в межкультурном общении.

**Ситуация № 7.** Ответьте на вопрос: «Кто под кого подстраивается?» Если судить о том, для кого адаптация важней, то справедливо правило: продавец подстраивается под покупателя, а приезжий подстраивается под обычаи и поведение местных жителей. Дайте аргументированный ответ.

**Ситуация № 8.** не перестарайтесь с адаптацией; делая поправки в своем поведении на особенности чужой культуры, не забывайте о собственной.

**Ситуация № 9.** Представьте себе современного топ-менеджера, успешно закончившего престижный экономический факультет, проработавшего несколько лет сначала менеджером по продажам, затем начальником отдела продаж и, наконец, коммерческим директором. За это время фирма расширилась, возмужала и вышла на международный рынок. Возникла необходимость общения с зарубежными партнерами, и молодого директора направляют в Англию для совершенствования языка и выработки навыков деловой коммуникации. Через три недели коммерческий директор с успехом окончил курс, которому его обучили британские преподаватели и тренеры.

Поскольку его работа предполагает умение выступать с презентациями товара и проектов, то на это обращалось особое внимание при обучении. Российский топ-менеджер выучил в полном объеме необходимый словарь, избавился от грамматических ошибок, научился пользоваться современными аудиовизуальными средствами. Преподаватели снабдили его полезными идиоматическими выражениями и шутками в рамках английского юмора, чтобы аудитория не скучала. Наш молодой коммерческий директор сделал великолепную презентацию и получил заслуженную похвалу британской аудитории. Через некоторое время ему пришлось делать аналогичную презентацию для американцев и японцев. К своему удивлению, он заметил, что презентация прошла не столь успешно, и реакция слушателей была другой. Где же он допустил ошибку?

**Ситуация № 10.** Ошибки, вызванные недооценкой культурных особенностей делового партнера, или непреднамеренная обида иностранного клиента могут привести к многомиллионным потерям. Постепенно большой бизнес начинает понимать важность и практическую ценность межкультурной компетентности. От успеха деловых переговоров зависит многое. Что необходимо для переговоров в американской культуре и недопустимо в азиатской культуре?

**Ситуация № 11.** Успех проектов, ориентированных на долгосрочную перспективу, во многом зависит от того, насколько точно мы сможем прогнозировать развитие экономики страны или региона, где они осуществляются. Точность такого прогнозирования особенно важна для транснациональных корпораций, в сферу влияния которых попадают огромные территории. Однако многие прогнозы грешат субъективизмом, и время, как правило, показывает их ошибочность. Приведите некоторые примеры таких несбывшихся «предсказаний».

**Ситуация № 12.** Что значит для Вас слово «контакт»?

Контакт – это \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Ситуация № 13.** Как слово «контакт» пишется и произносится на известных Вам иностранных языках?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Ситуация № 14.** Какие еще интернационализмы вам известны?

**Ситуация № 15.** Достройте словесное (понятийное) кольцо:

Контакт – встреча – \_\_\_\_\_\_\_\_ – \_\_\_\_\_\_\_\_\_– путь – цель – контакт

**Ситуация № 16.** Подумайте, в чем важность и ценность контактов?

**Ситуация № 17.** Когда контакты приносят пользу?

**Ситуация № 18.** Может ли контакт произойти в замкнутом пространстве?

**Ситуация № 19.** Как вы понимаете цитату: «Какая стрела летит вечно? – Стрела, попавшая в цель!» (из рассказа В. Набокова «Красавица»)

**Ситуация № 20.** Подберите определения к слову «контакт» в своем родном и в русском языке:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ зрительный контакт

der Körperkontakt \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Ситуация № 21.** Можно ли считать телесный контакт/ физический контакт, духовный контакт/ духовное родство «стадиями», «ступеньками» развития контакта?

**Ситуация № 22**. Как меняется значение слова «контакт» при образовании от него формы множественного числа (контакты)?

**Ситуация № 23.** Какие слова раскрывают смысл слова «контакт», могут сузить его значение? Например, ненависть – это контакт? Кого с кем?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Ситуация № 24.** Возможен ли контакт (положительный, результативный) по модели «сверху - вниз» или «снизу - вверх» (руководитель и подчиненный,

хозяин и слуга)?

**Ситуация № 25.** Прочитайте определения слова «контакт», данные авторами Википедии. Как вы думаете, о каких контактах идет речь в перечисленных выше фильмах и мультфильме?

**Ситуация № 26.** Знаете ли вы социальную сеть «ВКонтакте.ру»? Как вы думаете, какие из значений слова «контакт» и какие именно типы контактов (см. выше) были важны основателям этого сайта при выборе названия сайта?

**ЭТАЛОНЫ ОТВЕТОВ**

**Ситуация № 1.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: вы должны хотеть успешно общаться с иностранцами и ни в коем случае не позволять себе недооценку важности межкультурной коммуникации.

**Эталоны ответов:** Любая попытка межкультурного контакта будет обречена на неудачу, если недооценивается важность межкультурной коммуникации. К сожалению, мне приходилось сталкиваться с фактами, когда предприниматели, работающие с иностранцами, считали, что важна только цена товара или сделки, и если она подходящая, то остальное не имеет значения. Менеджер по экспорту одной солидной нефтяной компании как-то заявил: «Я сброшу цену на нефть на один доллар за тонну, и у меня ее купят, даже если я не буду соблюдать правил общения». - «А сколько нефти вы продаете в год?» - спросил его мой приятель. - «В прошлом году объем продаж составил два миллиона тонн», - с гордостью ответил менеджер. - «Вполне вероятно, что вы могли бы продать эту нефть, не снижая цены, если бы нашли подход к партнерам и добились их расположения за счет правильного общения. В этом случае вы бы сэкономили $2 млн. для компании», - было ему ответом.

Связь между коммуникативными умениями в международном бизнесе и прибыльностью операций существует. Эту связь трудно измерить в цифрах, но от этого она не становится слабее. Это особенно хорошо понимали купцы, разъезжающие по разным странам. Они, как никто другой, знали, что товар продается хорошо, если учитываются особенности поведения местного населения.

**Ситуация № 2.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: не давайте оценочных характеристик чужим культурам - плохих культур не бывает, культуры бывают разные.

**Эталоны ответов:** Мы часто иронизируем или критикуем другие народы за их поведение, отличающееся от нашего. Многим кажется дикостью употреблять в пищу собак и конину, носить набедренную повязку вместо одежды и устраивать публичные казни преступников. Мы возмущаемся жестокостью корриды и сицилийской вендетты, болтливые латиноамериканцы могут раздражать нас так же, как и молчаливые финны, а многоженство мусульман кажется нам пережитком прошлого.

Но если посмотреть на наше поведение глазами представителей других культур, то и у нас можно заметить много странного и нелогичного. Русские едят свинину и пьют алкогольные напитки. «И то, и другое плохо влияет на работу печени», - скажут арабы. Но мы так привыкли! В России принято снимать головной убор при входе в помещение, а держать руки в карманах считается дурным тоном. А в Европе таких правил нет. Россияне со спокойной совестью нарушают законы, переходя дорогу на красный свет и давая взятку за поступление в институт, а для многих народов эти поступки кажутся странными и безнравственными.

Вот и нам нужно относиться к странностям поведения в других странах нейтрально, признавая за иностранцами право поступать согласно законам, существующим в их социуме.

На необходимость быть сдержанным по отношению к поведению представителей других культур обращали внимание многие специалисты. В частности, Г. Триандис пишет: «Мудрость межкультурного взаимодействия заключается в том, чтобы не спешить с умозаключениями, когда люди делают, на ваш взгляд, что-то странное. Подыгрывайте им, пока не поймете эту культуру. Например, во многих коллективистских культурах служащие (в том числе и государственные) ждут от заказчика, помимо оплаты услуги, особой благодарности для себя лично. Индивидуалисты рассматривают это как взятку, но в коллективистских культурах, где личный доход скуден, а все распределяется между всеми, это воспринимается совершенно нормально».

Г. Триандису вторит не менее известный ученый Р. Льюис, который считает, что в стране, где бюрократическая машина может задержать бизнес на несколько месяцев, а то и вовсе закрыть его, дача взятки является проявлением здравого смысла.

Мы можем не одобрять поведение других, но не нужно спешить с выводами. Попробуйте понять мотивы их поведения. Чаще всего после этого ваша реакция смягчится. Убедившись в необходимости лояльного отношения к странностям чужого поведения, можно смело переходить к общению с иностранцами, не опасаясь вызвать своим поведением их недовольство.

**Ситуация № 3.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: не попадайте в плен стереотипному мышлению. Мы встречаемся с чужими культурами лицом к лицу, чаще всего уже имея кое-какие представления о них. Это обобщенное и упрощенное представление об иностранцах и называют стереотипом.

**Эталоны ответов:** Стереотипы всегда присутствуют в нашей жизни. Психологи никак не могут однозначно ответить на вопрос: «Мешают или помогают общению стереотипы?» Наверное, это происходит потому, что стереотипное восприятие одновременно способствует и препятствует процессу коммуникации.

Стереотипы снабжают нас основными знаниями о чужих культурах и служат, по выражению Р. Льюиса, «своеобразной точкой отсчета при определении своего отношения к поведению иностранца».

Но стереотипы представляют чужую культуру в упрощенном и обобщенном виде. Такое упрощенное восприятие опасно тем, что оно приводит к стереотипным поступкам с нашей стороны. Можно ли избежать таких поступков? Несомненно, да!

Для этого необходимо, прежде всего, обратить внимание на то, что в вашем стереотипном представлении о той или иной культуре раздражает вас, что вызывает неудовольствие. Например, вы знаете, что португальцы стараются постоянно поддерживать зрительный контакт с собеседником. А вы не любите, когда на вас «пялятся». Или привычка арабов сохранять маленькую дистанцию при общении (около полуметра) может вывести из равновесия европейцев, у которых дистанция комфорта в два раза больше. Попробуйте объяснить эти поступки и найти их причины.

Так, привычка южан смотреть в глаза свидетельствует не о том, что вас проверяют, а о том, что вам доверяют. Ведь собеседник показывает вам свои глаза, как бы говоря: «Смотри, мне нечего от тебя скрывать. Мои намерения честны». А стоящий вплотную с вами араб подсознательно показывает вам: «Я вас не опасаюсь. Я вам доверяю».

В ответ они ждут того же от вас - открытости и доверия. И если вы опустите глаза, отвернетесь или отодвинетесь в сторону, то такое поведение, конечно же, не будет способствовать установлению хороших отношений.

Итак, будьте готовы интерпретировать поступки с позиции представителей чужой культуры. Будьте готовы отличать кажущееся от действительного. В этом вам поможет соблюдение следующего правила.

**Ситуация № 4.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: не переставайте наблюдать за поведением иностранцев. Вооружившись знаниями об особенностях поведения и менталитете жителей другой страны, вы приступаете к общению. И вдруг обнаруживаете, что не все представители чужой культуры соответствуют описанным стандартам поведения.

**Эталоны ответов:** Да, действительно, не все представители чужой культуры соответствуют описанным стандартам поведения. В Германии вы наверняка встретите немцев, иногда нарушающих законы и опаздывающих на деловые встречи. В Финляндии вам может попасться разговорчивый партнер по бизнесу. А в США, даже среди белых англосаксов, можно натолкнуться на неторопливого человека, для которого работа не является самым важным в мире.

В этом нет ничего удивительного. Посмотрите на своих друзей и знакомых. Разве не отличаются они друг от друга отношением ко времени, к деньгам, к организации своей профессиональной деятельности и к отдыху?

Дело в том, что ядро культуры представляет собой некий инвариант, состоящий из множества вариантов. И эти варианты, наряду с общими характеристиками, которые, собственно говоря, и формируют ядро, имеют свои особенности, свои отличия. Эти особенности может заметить только тот, кто активно общается с людьми, кто ведет умелое наблюдение за их поведением.

Для человека, собирающегося провести долгое время в общении с зарубежными партнерами, коллегами или просто знакомыми, очень важно быстро адаптироваться к их стилю поведения. Для этого полезно к общим знаниям о культуре народа добавить информацию о нюансах поведения конкретных представителей этой культуры.

**Ситуация № 5.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: в процессе наблюдения за представителем другой культуры нужно обращать внимание на разные аспекты. Дайте развёрнутый ответ.

**Эталоны ответов:** В процессе наблюдения нужно обращать внимание на следующие моменты:

манера одеваться на официальных и неофициальных встречах;

дистанция, на которой происходит общение;

манера говорить: как часто делаются паузы, принято ли перебивать собеседника и т.д.;

манера слушать: что привлекает внимание больше всего, что вызывает скуку, как долго вас готовы слушать;

жесты и мимика;

взгляд и зрительный контакт;

насколько эмоционален собеседник, и в чем это выражается (в этом случае психологи рекомендуют обращать внимание на левую половину лица, связанную с правым полушарием мозга человека, так как именно правое полушарие отвечает за эмоции);

что в вашем поведении вызывает негативную реакцию или настораживает собеседника.

К этим базовым особенностям и сигналам поведения нужно прибавить другие нюансы, которые важны для решения ваших первостепенных задач.

Например, если основной вашей целью общения с иностранцами является бизнес, то на первый план выступают поведенческие особенности, связанные с выполнением профессиональных обязанностей: презентации, переговоры, отбор персонала, делегирование полномочий, профилактика конфликтов и т.д. Для тех, кто надолго отправляется за границу с семьей, будет полезным обратить внимание на поведение местных жителей в обычных ситуациях: уход за садом, прием гостей, отношение к детским шалостям и другие мелочи, из которых и состоит жизнь.

Первое время вам будет трудно напрягать внимание, вы будете уставать, но очень скоро почувствуете, что ваше наблюдение приносит свои плоды. На вас перестанут смотреть как на чужака, все чаще и чаще вам будут улыбаться, и вы постепенно войдете в ритм, казалось бы, непривычной для вас жизни.

**Ситуация № 6.** Представьте свои аргументы к предлагаемому тезису: будьте гибкими в межкультурном общении.

**Эталоны ответов:** Межкультурная коммуникация, в особенности коммуникация в международном бизнесе, требует гибкости и избирательности в выборе технологий общения.

Вы наверняка получите конкурентное преимущество, если сможете применять в зависимости от ситуации российскую изобретательность, немецкое планирование, японское умение своевременно изменять условия контракта, итальянскую способность продавать товар и американскую настойчивость в достижении намеченной цели. Сделать это можно, только постоянно совершенствуя мастерство общения.

**Ситуация № 7.** Ответьте на вопрос: «Кто под кого подстраивается?» Если судить о том, для кого адаптация важней, то справедливо правило: продавец подстраивается под покупателя, а приезжий подстраивается под обычаи и поведение местных жителей. Дайте аргументированный ответ.

**Эталоны ответов:** Но если иметь в виду способность к адаптации и принять во внимание черты характера и различия в темпераменте народов, то нужно отметить, что адаптационные возможности у представителей трех типов культур - реактивных, моноактивных и полиактивных - будут разными.

Интроверты (большинство моноактивных культур) адаптируются легче экстравертов (представленных в основном полиактивными культурами). Представим себе итальянца и финна, которые провели несколько часов в баре за кружкой пива. Кто выдаст больше информации за это время? Конечно, эмоциональный и разговорчивый итальянец.

К концу встречи финн узнает у собеседника столько информации о его семье, делах, хобби и привычках, что ему не составит труда к следующей встрече выбрать правильную тактику поведения. Итальянец же почти ничего не услышит от молчаливого финна, и ему трудно будет предвидеть реакцию партнера на те или иные действия или слова.

Считается, что легче всего адаптируются реактивные культуры, так как они действуют, исходя из ситуации, реагируя на поведение собеседников. Отчасти это так. Но жителям Востока мешает адаптироваться приверженность к традициям, которые оказывают большое влияние на их жизнь. Чаще всего эти традиции имеют религиозные корни и основаны на индуистских и буддистских законах.

**Ситуация № 8.** не перестарайтесь с адаптацией; делая поправки в своем поведении на особенности чужой культуры, не забывайте о собственной.

**Эталоны ответов:** Каждая нация обладает отличительной чертой, воспринимаемой другими позитивно. И если вы в процессе адаптации к чужой культуре нейтрализуете эту черту, то можете встретить удивление со стороны зарубежных гостей или партнеров. От немцев все ожидают основательности, от швейцарцев - пунктуальности, от американцев - энергичности, от японцев - супервежливости. Не нужно их разочаровывать.

Кроме того, подстраиваться под чужую культуру можно не во всем. Для нас не представляет сложности изменить некоторые аспекты своего поведения, такие как зрительный контакт, этикет, жесты и позы.

Однако суть человеческой природы и базовые ценности своей культуры изменить нельзя, а делать вид, что вы не такие, как есть, значит, вести себя неестественно и вызывать подозрение у окружающих.

Список правил кросс-культурной коммуникации на этом не закрыт. Вы наверняка встретитесь и с другими рекомендациями и советами, на основе которых сформулируете собственные правила и приемы поведения. Главное, на мой взгляд, -не забывать, что межкультурное общение очень чувствительно ко всякого рода необдуманным поступкам, а соблюдение правил заставляет человека задумываться над своими действиями.

**Ситуация № 9.** Представьте себе современного топ-менеджера, успешно закончившего престижный экономический факультет, проработавшего несколько лет сначала менеджером по продажам, затем начальником отдела продаж и, наконец, коммерческим директором. За это время фирма расширилась, возмужала и вышла на международный рынок. Возникла необходимость общения с зарубежными партнерами, и молодого директора направляют в Англию для совершенствования языка и выработки навыков деловой коммуникации. Через три недели коммерческий директор с успехом окончил курс, которому его обучили британские преподаватели и тренеры.

Поскольку его работа предполагает умение выступать с презентациями товара и проектов, то на это обращалось особое внимание при обучении. Российский топ-менеджер выучил в полном объеме необходимый словарь, избавился от грамматических ошибок, научился пользоваться современными аудиовизуальными средствами. Преподаватели снабдили его полезными идиоматическими выражениями и шутками в рамках английского юмора, чтобы аудитория не скучала. Наш молодой коммерческий директор сделал великолепную презентацию и получил заслуженную похвалу британской аудитории. Через некоторое время ему пришлось делать аналогичную презентацию для американцев и японцев. К своему удивлению, он заметил, что презентация прошла не столь успешно, и реакция слушателей была другой. Где же он допустил ошибку?

**Эталоны ответов:** Нигде! Дело не в ошибке, а в привычке и манере слушать. Английские учителя подготовили нашего героя к выступлению, интересному и эффективному для деловых людей Великобритании. Российская манера держаться серьезно во время деловых встреч, приводить множество статистических данных и сдерживать эмоции была адаптирована к английской манере слушать. У выступающего появилась раскованность в действиях, стиль и язык выступления стали менее официальными, в речи стали слышны нотки юмора, привычного для английского уха.

Типичная японская аудитория сочла такое выступление недостаточно серьезным, трудным для понимания в связи с «заумными фразеологическими оборотами», не очень уместными в данной ситуации. По их мнению, оратору не хватало тактичности и почтительного отношения к слушателям.

Американцам не понравилась презентация по другим причинам. «Что он ходит вокруг да около? В выступлении — мало убедительности и настойчивости. Мы живем не в эпоху королевы Виктории, а в XXI веке. Почему он так долго говорил? Единственное, что нам понравилось в выступлении, так это юмор, да и то какой-то лингвистический».

Аудитория, состоящая из других национальностей, дала бы иную оценку выступлению, поскольку привыкла слушать не так.

**Ситуация № 10.** Ошибки, вызванные недооценкой культурных особенностей делового партнера, или непреднамеренная обида иностранного клиента могут привести к многомиллионным потерям. Постепенно большой бизнес начинает понимать важность и практическую ценность межкультурной компетентности. От успеха деловых переговоров зависит многое. Что необходимо для переговоров в американской культуре и недопустимо в азиатской культуре?

**Эталоны ответов:** Переговоры – это искусство. И китайцы, веками оттачивающие это искусство, не собираются вести переговоры так, как написано в американской книжке «Искусство ведения деловых переговоров», вышедшей каких-нибудь 10 лет назад. Жесткость, напористость и скорость - качества, являющиеся основными принципами переговоров, описанными и рекомендованными в каждом американском пособии по переговорному процессу, — гарантируют провал на встречах с представителями деловых кругов азиатского мира.

**Ситуация № 11.** Успех проектов, ориентированных на долгосрочную перспективу, во многом зависит от того, насколько точно мы сможем прогнозировать развитие экономики страны или региона, где они осуществляются. Точность такого прогнозирования особенно важна для транснациональных корпораций, в сферу влияния которых попадают огромные территории. Однако многие прогнозы грешат субъективизмом, и время, как правило, показывает их ошибочность. Приведите некоторые примеры таких несбывшихся «предсказаний».

**Эталоны ответов:** – «Прошло столько лет после сотворения мира, и маловероятно, что кто-нибудь сможет открыть новые земли, представляющие какую-нибудь ценность» (испанский король Фердинанд перед путешествием Х. Колумба, 1486 г.);

– «Лошади останутся, а автомобиль – это игрушка, блажь» (банкир, не советовавший Г. Форду инвестировать средства в развитие автомобилестроения в 1903 г.);

– «Ни у меня, ни у моих детей нет никаких политических амбиций» (Джозеф Кеннеди, 1936 г.);

– «Я думаю, что спрос на компьютеры во всём мире не превысит пяти штук» (президент компании IBM Томас Вотсон, 1943 г.);

– «При моей жизни ни одна женщина не станет премьер-министром» (Маргарет Тэтчер, 1969 г.).

При прогнозировании развития цивилизаций целесообразно учитывать особенности поведения народов, их ценности и жизненную философию, которая настолько глубоко сидит в людях, что никакие экономические и политические новшества не смогут существенным образом изменить ее даже за сотни лет.

**Ситуация № 12.** Что значит для Вас слово «контакт»?

Контакт – это \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Эталоны ответов:** встреча, взаимопонимание, готовность к работе, еще

не дружба, начало общения, столкновение, взаимосвязь, совместность.

**Ситуация № 13.** Как слово «контакт» пишется и произносится на известных Вам иностранных языках?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Эталоны ответов:** на белорусском, болгарском, сербском и украинском – контакт,

на испанском и португальском – кontakto,

на английском, францкзском, словацком, румынском, польском, албанском, голландском, датском, норвежском, шведском и чешском – contact,

словенском – obrnite,

ирландском – teagmháil,

венгерском – érintkezés,

греческом – επαφή,

латыни – contactus,

исландском – samband,

македонском – контактирајте,

финском – yhteys,

на немецком – Berührung *прикосновение, касание, соприкосновение, контакт, затрагивание*, Anfahrt *включение, контакт, наезд, сталкивание*, Verbindung *соединение, связь, контакт, сообщение, пересадка, сношение*, Kontaktsubstanz *контакт*, Beziehung *связь, отношение, касательство, контакт, сношение, отнесенность*, Kontakt *контакт, катализатор*, Kontaktierung *контакт, контактирование*,

на итальянском – contatto,

хорватском – kontaktirati,

индонезийском – menghubungi,

валлийском – cysylltu,

корейском –접촉, китайском –聯繫, 联系, японском –連絡

**Ситуация № 14.** Какие еще интернационализмы вам известны? \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Эталоны ответов:** фильм, кино, кафе, …

**Ситуация № 15.** Достройте словесное (понятийное) кольцо:

Контакт – встреча – \_\_\_\_\_\_\_\_ – \_\_\_\_\_\_\_\_\_– путь – цель – контакт

**Эталоны ответов:** разлука – расстояние (через антонимы); общение –

поиск ответа.

**Ситуация № 16.** Подумайте, в чем важность и ценность контактов?

**Эталоны ответов:** в преодолении расстояния, в поиске общего, в

продолжении пути совместно.

**Ситуация № 17.** Когда контакты приносят пользу?

**Эталоны ответов:** когда происходит обмен опытом, когда находится

общая цель и пути ее решения, когда люди находят общий язык и общую тему и цель.

**Ситуация № 18.** Может ли контакт произойти в замкнутом пространстве?

**Эталоны ответов:** нет; да, но только как столкновение, конфликт)

**Ситуация № 19.** Как вы понимаете цитату: «Какая стрела летит вечно? – Стрела, попавшая в цель!» (из рассказа В. Набокова «Красавица»)

**Эталоны ответов:** Идея, замысел, ставший основой контакта, «попавший в цель» в разуме и сердце не одного человека, - найдет свое развитие. А стало быть, продолжится на новых и новых витках.

**Ситуация № 20.** Подберите определения к слову «контакт» в своем родном и в русском языке:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ зрительный контакт

der Körperkontakt \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Эталоны ответов:** der Augenkontakt, --, die Seelenverwandschaft; --;

телесный контакт/ физический контакт, духовный контакт/ духовное родство.

**Ситуация № 21**. Можно ли считать *телесный контакт/ физический контакт, духовный контакт/ духовное родство* «стадиями», «ступеньками» развития контакта?

**Эталоны ответов:** Мне кажется, что да, можно. Это «взросление»

контактов. Чем-то напоминает фразу Гая Юлия Цезаря «Veni, vidi, vici», но с

общей победой нескольких разумных существ.

**Ситуация № 22.** Как меняется значение слова «контакт» при образовании от него формы множественного числа (контакты)?

**Эталоны ответов:** Значение конкретизируется; это уже не контакты

вообще, а конкретные полезные контакты с людьми, способными оказать

помощь в продвижении твоих идей; синоним к словам «связи» и «блат».

**Ситуация № 23.** Какие слова раскрывают смысл слова «контакт», могут сузить его значение? Например, ненависть – это контакт? Кого с кем?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Эталоны ответов:** ненависть – ненавидящий и ненавидимый;

вражда – враждующие; дружба – друг с другом; любовь – любящие,

любящий и любимый; война – враги, враждующие; открытие – тайна и

первооткрыватьль; урок – учитель и ученик.

**Ситуация № 24.** Возможен ли контакт (положительный, результативный) по модели «сверху - вниз» или «снизу - вверх» (руководитель и подчиненный,

хозяин и слуга)?

**Эталоны ответов:** Наверное, нет, потому что слуга и подчиненный не видят для себя лично положительного результата своего труда. Реальный полезный контакт возможен только на одном уровне, на уровне глаз, по горизонтали.

**Ситуация № 25.** Прочитайте определения слова «контакт», данные авторами Википедии. Как вы думаете, о каких контактах идет речь в перечисленных выше фильмах и мультфильме?

**Эталоны ответов:** О встрече людей, о родственниках и семье; о

встрече человека с инопланетянином…

**Ситуация № 26.** Знаете ли вы социальную сеть «ВКонтакте.ру»? Как вы думаете, какие из значений слова «контакт» и какие именно типы контактов (см. выше) были важны основателям этого сайта при выборе названия сайта?

**Эталоны ответов:** Наверное, в первую очередь, социальные и профессиональные контакты. А так как люди находятся в разных странах

– то и культурные. Общаясь на этом сайте, узнаешь много нового и

полезного о реальности в России, о ее настоящем и прошлом, она обретает лицо.