

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/48101>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Межкультурная коммуникация

Оглавление

Введение 3

Глава 1. Современное состояние исследования невербальной коммуникации в деловом общении 5

1.1. Понятие невербальной коммуникации 5

1.2. Принципы построения семантики невербального поведения 10

Глава 2. Краткая характеристика основных компонентов невербального общения в процессе межкультурной коммуникации, их функции и различия у немцев и русских 17

2.1. Совпадения и расхождения в исполнении жестов у немцев и русских 17

2.2. Жесты как самый значимый компонент невербального общения (сравнительная характеристика) 19

Заключение 24

Список литературы 26

Введение

Актуальность исследования обусловлена тем, что в наше время каждому человеку приходится общаться с представителями разных сфер деятельности, разных культур, носителей разных языков. Несомненно, изучение этики, психологии, культуры, различных форм языкового и неязыкового общения способствует оптимальному процессу коммуникации. Межкультурная коммуникация, – это общение носителей разных языков и культур, которое предполагает достижения взаимопонимания на основе учета особенностей культуры своего иноязычного собеседника, взаимной эмпатии.

Коммуникация является неотъемлемой частью жизни каждого человека. Благодаря общению люди могут познавать мир, других людей, а также их культуру и традиции. В этом, несомненно, помогают невербальные знаки. Именно они выражают неподдельные эмоции, чувства и настроение человека, так как происходят на бессознательном уровне. Так, в Германии годами складывались традиции, которых необходимо придерживаться во время общения с носителями данного языка. При умении владеть основными жестами, можно избежать межнациональных недоразумений. В этом заключается актуальность выбранной темы.

Глава 1. Современное состояние исследования невербальной коммуникации в деловом общении

1.1. Понятие невербальной коммуникации

Проблематикой невербальной коммуникации целенаправленно начали заниматься лишь 60-ые гг. прошлого века. К ней обратились представители разных областей знаний: лингвисты (Вежбицкая, Гореллов, Колшанский, Крейдлин), психологи (Андреева, Джеймс, Изард, Ильин, Парыгин, Фризен, Экман, Якобсон), физиологи (Дарвин, Вундт, Ланге, Кеннон, Уэйнбаум, Анохин, Симонов). Одна из важных проблемных областей этой науки – экспрессия (выражение эмоций) и, следовательно, мимические знаки различных эмоциональных состояний.

3

Исследуя сущностные характеристики невербального общения и механизмы возникновения эмоций, ученые обратили внимание на тот факт, что невербальные коммуникативные средства сформировались значительно раньше вербальных. Еще Ч. Дарвин, изучая выражение эмоций у людей и животных, отмечал, что формы их проявления похожи: люди понимают, в каком «настроении» находятся животные, а

животные – как настроен человек .

В XX веке благодаря трудам И.П. Павлова было установлено, что эмоции выражаются невербальными средствами разного порядка, связанными с первой сигнальной системой, доступной человеку. Вторая же сигнальная система – язык – сформировалась в ходе социализации человека и называлась И.П. Павловым «чрезвычайная прибавка», т.к. язык прибавился к средствам невербальной коммуникации, дополнил их .

Как в психологии, так и в лингвистике дискуссионным является вопрос о значимости вербальной и невербальной коммуникации в жизнедеятельности людей. Одни ученые считают невербальное поведение лишь дополнением к главенствующему в взаимодействии людей вербальному общению. Другие ученые акцентируют значимость невербальной коммуникации, видя в нем основу для вербального взаимодействия.

Известный отечественный лингвист Г.В. Колшанский разделял первую точку зрения. Он считал, что языковая система самодостаточна и ее средствами можно выразить любое мысленное содержание, тогда как паралингвистические средства восполняют смысловые лакуны .

Альтернативной точки зрения придерживался И.Н. Горелов. Он полагал, что невербальная составляющая коммуникации является основой речевого высказывания. Согласно автору, невербальные компоненты коммуникации являются первичными, что «в акте речевого поведения человека сначала разворачиваются невербальные коммуникативные средства, а затем – если их ресурса недостаточно для взаимопонимания – вербальные средства, поток речи на национальном языке» .

Само понятие невербальной коммуникации трактуется исследователями по-разному: либо некоторый способ поведения людей – «социально и биологически обусловленный способ организации усвоенных индивидом невербальных средств общения, преобразованных в индивидуальную, конкретно-чувственную форму действия и поступков» , либо определенная система неречевых знаков – «совокупность невербальных средств, участвующих в речевой коммуникации» .

1.2. Принципы построения семантики невербального поведения

Базовым уровнем субъективной семантики является уровень физиологических, локомоторных возможностей индивида. Первоначально действительность осваивается и обживается индивидом посредством движения в ней и приспособления своих движений к ее организации (и наоборот). Этот уровень значений не нуждается в специальной мнемонической фиксации, поскольку его воспроизводство обеспечивается устойчивостью нашей физиологической организации.

Попросту говоря, уровень базовой семантики находит нас сам, нам не нужно знать базовые значения (исключая тот случай, когда речь идет о предметах, никогда не встречавшихся нам в нашем «жизненном мире»), поскольку они сами заявляют о себе. Иными словами, восприятие информации на уровне базовой семантики является непосредственным и носит незнаковый характер, поскольку знак и значение здесь составляют неразрывное единство в форме определенного отношения (локомоторной схемы либо кинематической цепи) индивида и выступающего в качестве источника информации объекта. Итак, первый слой значений базового уровня семантики - прямые деятельностные значения, т.е. локомоторные возможности, предоставляемые тем или иным компонентом жизненного мира индивиду.

4

По всей видимости, в рамках базового уровня семантики можно выделить также еще один слой значений, обладающий большей сложностью и существенно большей индивидуацией. Речь идет о, так сказать, перспективных возможностях объектов, таких его свойствах, которые, как правило, не даны непосредственно, но имеют прямое отношение к нуждам индивида. Эти свойства распознаются в результате прямого взаимодействия с объектом либо некоторой гипотезы, в основе которой лежат сходные взаимодействия со сходными объектами .

Другим уровнем семантики является собственно языковой уровень, на котором располагаются значения, зафиксированные в естественном языке и представляющие

собой инварианты интериоризации компонентов деятельностных структур, значимых для всего языкового сообщества или большей его части. Этот уровень достаточно хорошо изучен (во всяком случае, по сравнению с базисным), поэтому мы не будем останавливаться на нем подробно. Подчеркнем лишь, что лингвокультурный уровень семантики существует в тесной связи с базисным и включает последний в свой цикл воспроизводства.

Глава 2. Краткая характеристика основных компонентов невербального общения в процессе межкультурной коммуникации, их функции и различия у немцев и русских

2.1. Совпадения и расхождения в исполнении жестов у немцев и русских

Тот или иной жест человека, улыбка, разнообразные касания, включая рукопожатия и т.д., сегодня интересуют многих ученых. Издаются справочники и даже энциклопедии. Невербальный язык понимается всеми людьми одинаково. Например, скрещенные на груди руки соответствуют защитной реакции. Но это не всегда так: значение зависит от конкретной ситуации, в которой эта поза возникает естественно. Кроме того, недавно практика интеркоммуникации обнаружила наличие специфичных жестов у каждого народа.

Язык жестов и движений принято обозначать терминами «соматический язык», «кинетический код / язык», «аналоговая коммуникация», «bodylanguage». Остановимся на характеристике наиболее распространенных коммуникативных жестов.

I. Жесты-омонимы (кинемы, обнаруживающие одинаковую конфигурацию, но различную семантику).

1. Поднятый вверх большой палец: а) одобрение, похвала – собеседнику (у русских и немцев); б) цифра «один» (у народов, начинающих счет с большого пальца: у немцев, итальянцев, англичан); в) знак «автостопа», просьба к таксисту или водителю остановить машину, иногда палец указывает направление, в котором нужно ехать (немцы).

2. Поднятый вверх указательный палец: а) цифра «один» (у русских); б) желание ответить или задать вопрос (у немецких школьников), реже – на собраниях и конференциях; в) знак приветствия (у немецких водителей; при этом палец иногда подносят к полям или козырьку фуражки).

2.2. Жесты как самый значимый компонент невербального общения (сравнительная характеристика)

Любые невербальные сигналы очень важны для взаимного понимания и гармоничного общения в немецкоязычной среде.

При встрече в деловых и официальных ситуациях, при знакомстве с новыми людьми и при прощании принято пожимать руки всем – и мужчинам, и женщинам. Если вы уходите с мероприятия, на котором присутствует много малознакомых людей, то пожать руку и попрощаться достаточно с хозяевами встречи и с теми, кого вы знаете хорошо, всем остальным достаточно помахать рукой и сказать «Tschüß». Близкие друзья и родственники приветствуют друг друга объятием, только прижимаясь щеками, но, как правило, без выраженных поцелуев.

5

Во время разговора у немцев принято смотреть говорящему в глаза, это – признак внимания к собеседнику. Не привыкшему к этому русскоязычного человека это может поначалу смущать.

Слушая собеседника, русскоязычный человек звуками «угу» и «ага» сигнализирует, что он следит за его ходом мысли. Для немцев эти междометия менее характерны. Вместо них, как правило, используются словечки «ja» и «ok», причем «ok» не обязательно выражает согласие, а может просто выступать как сигнал «я тебя понял».

В России в присутственных местах можно часто наблюдать такую картину – человек стучит в дверь и затем сразу же пробует ее открыть. Просовывает голову в щель и спрашивает: «Можно?». В Германии люди стучат в дверь и ждут реакции. Из-за двери может раздаться или «Ja, bitte!» / «Herein!» или «Kleinen Moment, bitte». Если же за дверью – тишина, то и открывать ее смысла нет.

Из этой же серии ситуация, например, в булочной: вы заходите, а продавец чем-то

занят. Как правило, он поздороваётся и скажет «Ich bin sofort bei Ihnen». Если же он этого не сказал, всё равно принято подождать – очень вероятно, что уже через пару секунд он закончит своё дело и сам обратится к вам с вопросом «So, wie kann ich Ihnen helfen?»

Заключение

Каждый народ развивался по-своему, формируя не только разные языки, но и разные жесты, законы этикета и правила поведения на публике. Очень важно уделить этому вопросу должное внимание и основательно изучить особенности культуры другой страны.

Исследования доказывают, что невербальные сигналы несут в пять раз больше информации, чем вербальные. Невербальные средства имеют определённые преимущества перед вербальными – они воспринимаются непосредственно и поэтому сильнее воздействуют, несмотря на свою кратковременность.

Одинаковое невербальное поведение деловых партнёров, принадлежащих к разным культурам, зачастую интерпретируется по-разному. Невербальная коммуникация деловых партнёров в процессе коммуникации свидетельствует о том, что они выражают невысказанные чувства и мысли.

Список литературы

Источники

1. Бутовская М.Л. Язык тела. Природа и культура. – М.: Научный мир, 2004. – 440 с.
2. Владимирова И.Г. Международный менеджмент. – М.: КноРус, 2013. – 440 с.
3. Гнатюк О.Л. Основы теории коммуникации. – М.: КноРус, 2010. – 256 с.
4. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации. – М.: ЛКИ, 2009. – 112 с.
5. Колшанский Г.В. Паралингвистика. – М., 1974
6. Крейдлин, Г.Е. Невербальная семиотика: Язык тела и естественный язык [Текст] / Г.Е. Крейдлин. – М.: Новое литературное обозрение, 2004. – 584с.
7. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). – Ростов: Изд-во Ростов, ун-та, 1986. – С. 5-35
8. Пивоваров С., Максимцев И., Тарасевич Л. Международный менеджмент. Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. – 720 с.
9. Пивонова Н. Кросскультурные коммуникации. – М.: ИВЭСЭП, Знание, 2008. – 62 с.
10. Baverlas J. B. – Nonverbal and social aspects of discourse in face-to-face interaction // Text. Berlin (West), 1990
11. Bernd – Dietrich Mueller. Wortschatzarbeit und Bedeutungsvermittlung. 6
12. Blickpunkt Fremdsprachenunterricht und Europa 1992. // Der Fremdsprachliche Unterricht. – Stuttgart, 1990.
13. Duden. Redewendungen und sprichwörtliche Redensarten. Der Band № 11. Mannheim-Leipzig-Wien-Zürich.
14. Gibson R. Intercultural Business Communication. – Oxford University Press: 2002. – 112 p.
15. Ina Alke, Rose-Maria Dallapiazza. Tangram 1A Deutsch als Fremdsprache. Lehrerbuch.
16. Key M. R. Paralanguage and kinesics. Metuchen, N. J.:The Scarecrow Press, Inc., 1975
17. Krukenberg Jo., Simonova-Kroell I. Russland: Kulturelle Einflussfaktoren im internationalen Management und Geschäft. Göttingen, 2005.
18. Rainer E. Wicke Handeln und Sprechen im Deutschunterricht. – 1999.
19. Rogers E. Steinfatt T. Intercultural Communication. – Waveland Press Inc: 2006. – 156 p.
20. Rothlauf J. Interkulturelles Management. Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH –

München, 2009.

21. Runkehl J., Schlobinski P., Siever T. Sprache und Kommunikation im Internet.

Überblick und Analysen. Wiesbaden, 1998.

22. Trager G. L. Paralanguage: A first approximation // Studies in linguistics, 1958

Статьи

23. Аверкина Л.А. Невербальная коммуникация - важный аспект межкультурной коммуникации // Вестник Московского государственного лингвистического университета. - 2008. - № 554. - С. 123-133.

24. Горелов И.Н. О вербальных и невербальных составляющих речевого поведения // Вопросы психолингвистики. - 2003. - № 1. - С. 13-18

25. Григорьянц Т.А. Невербальный язык - важнейшая составляющая коммуникаций // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. - 2006. - № 11. - С. 338-345.

26. Екинцев В.И. Невербальная коммуникация и её роль в самоорганизации мыслительной деятельности // Сибирский психологический журнал. - 2009. - № 34. - С. 93-97.

27. Кривых Л.В. Невербальный компонент в межкультурной коммуникации // Гуманитарные исследования. - 2006. - № 2. - С. 25-31.

28. Birdwhistell R. L. Background to Kinesics // ETC: A Review of General Semantics. - Vol. 13. - No. 1. - Autumn 1955. - P. 10-18

29. Davydova A.V. The importance of nonverbal communication // В сборнике: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА IV межвузовская научно-практическая конференция молодых ученых, аспирантов, магистрантов и студентов. - 2016. - С. 163-165.

Интернет-источники

30. Дарвин Ч. Выражение эмоций у человека и животных [Электронный ресурс]. - 1953. - Режим доступа: <http://vivovoco.astronet.ru/VV/PAPERS/BIO/DARWIN/EMOTIONS/EMOTIONS.HTM>

31. Лингвистический энциклопедический словарь [Электронный ресурс] / Под ред. В.Н. Ярцевой. - М.: Советская энциклопедия, 1990. - Режим доступа: www.tapemark.narod.ru/les/index.html

32. URL: <http://germany-life.ru/nemeckij-yazyk/zhesty-v-nemeckom-yazyke.html>

33. URL: <http://www.deutsch-uni.com.ru/articl/geste2.php>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/48101>