

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Романчук Иван Сергеевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 30.01.2025 11:32:31
Уникальный программный ключ:
6319edc2b582ffdacea443f01d5779368d0957ac34f5cd074d81181530452479

Приложение к рабочей
программе дисциплины

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Наименование дисциплины	<i>Межкультурная коммуникация и перевод / Intercultural Communication and Translation</i>
Направление подготовки	<i>45.04.02 Лингвистика</i>
Направленность (профиль)	<i>Прикладная лингвистика</i>
Форма обучения	<i>очная</i>
Разработчик(и)	<i>Белякова И. Е., доцент кафедры прикладной и теоретической лингвистики</i>

1. Темы дисциплины для самостоятельного освоения обучающимися
«Отсутствуют»

2. План самостоятельной работы

№ п/п	Учебные встречи	Виды самостоятельной работы	Форма отчетности/ контроля	Количество баллов	Рекомендуемый бюджет времени на выполнение (ак.ч.)*
1	2	3	4	5	6
1.	Модуль 1. Культура и межкультурная коммуникация . Проблемы взаимодействия культур: культурное разнообразие, инклюзия, этноцентризм, культурный шок, культурная адаптация, апроприация и др. Культурные индексы. УВ 1-5	Самостоятельный поиск (аутентичных) текстовых и видеоматериалов о культурных особенностях географических регионов в количестве не менее 5 штук (Европа)	Конспекты в вид таблицы	5	2
2.	Модуль 2. Межкультурная компетенция. Вербальная и невербальная коммуникация в межкультурном аспекте. УВ 6-8.	Самостоятельный поиск (аутентичных) текстовых и видеоматериалов о культурных особенностях географических регионов в количестве не менее 5 штук (Америка)	Конспекты в виде таблицы	5	2
3.	Модуль 3. Лингвистическая теория перевода. Компетенции	Самостоятельный поиск (аутентичных) текстовых и видеоматериалов о культурных особенностях географических регионов в	Конспекты в виде таблицы	5	2

Southern Europe									
Scandinavia									
North America									
South America									
Africa									
Asia									
Arab world									
Russia									

Sample texts for reading and taking notes

TALKING POINT: CULTURAL KNOW-HOW from The Independent

In Japan, exchanging business cards has its own ritual. In Finland, you might be expected to sweat out the deal in a sauna. Frank Partridge finds other ways of securing good working relations on your travels.

Do you arrive 10 minutes early for an important business meeting in Rio? Is it acceptable to swan in 10 minutes late in Amsterdam?

In Moscow, is it a good idea to concede some ground at an early stage of the negotiations? And in Istanbul, should you offer to go Dutch with the host on the restaurant bill?

In each case, the answer is an emphatic "no", which goes to show that it pays to acquire a working knowledge of a country's culture before attempting to do business there.

Mastering the local etiquette can be more valuable than learning the language, because so much of the world does business in English. Or a form of English. "Beware that an English turn of phrase doesn't always mean the same thing abroad," warns Michael Bennett, who sells security systems in South East Asia. "In Japan and Singapore, people feel that 'no' is an impolite word, and will sometimes say 'yes' to avoid causing offence. What they really mean is 'I understand what you're saying', not 'I

agree'. I'm told that in Indonesia there are 12 words for 'yes' that mean precisely the opposite." Even the movement of your head can be open to misinterpretation. Publisher Robin Touquet has had difficulties in Athens: "The Greeks traditionally use an upward nod of the head to say 'no', and a tilt of the head from side to side to mean 'yes'. I was ready for that, but didn't realise the younger generation have learnt to do it our way. Confusion all round. If in doubt, keep still."

The issue of punctuality is almost as complicated. Oil company executive Malcolm Thorburn deliberately turns up a few minutes late for meetings in Brazil "because Brazilians believe latecomers are more likely to be commercially successful than people who arrive early. They're impressed by people who are relaxed enough not to worry about the clock. The Italians take a similar attitude. They believe that arriving late shows who is the boss."

Don't risk that in the Netherlands though. "The Dutch frown upon tardiness," warns film finance agent James Hindle: "They believe that people who can't use their time wisely cannot be trusted."

Hindle has also experienced the stylised ceremony of exchanging business cards in Japan, without which a meeting cannot proceed. "The business card is seen as representing the individual, so the whole affair has to be treated with the utmost respect. You must accept your client's card with both hands, and treat it with deference – perhaps by admiring it, and then placing it carefully in your cardholder. Slipping it into your pocket is seen as disrespectful, and can sour the atmosphere."

The social side of Japanese commerce can also unnerve the western visitor. "Many Japanese businessmen like to conclude proceedings by going to a karaoke bar and performing their favourite song," says management trainer Nicole Wehden. "You're expected to follow suit, and I know a lot of UK guys who are totally horrified at the prospect of doing this."

In Russia, the ritual of the business meeting is more theatrical still. "I've seen temper tantrums, sudden walkouts, table-thumping and threats to scupper the deal, but it's all part of the fun," says Michael Bennett. "And they admire you more if you stick to your guns. Seeking a compromise early in the proceedings is seen as a sign of weakness."

In almost every business community around the world, the host pays for the meal. Malcolm Thorburn was wined and dined in Istanbul, and all went well until he insisted on paying his share: "It caused genuine embarrassment," he recalls. "In Turkey, the concept of sharing a bill is quite alien. The best policy is to graciously thank the host and return the compliment at the first opportunity."

Insurance underwriter Toni Morrison caused supper-time embarrassment in Mexico five years ago. "I was working late with a colleague, and midway through the evening I felt so hungry I suggested we carry on working at a nearby restaurant. The client thought this was a sign I had a romantic interest in him. When I realised he'd got the wrong idea I started to laugh, which made things even worse. The only way of getting out of it was to enable him to save face, so I accepted all the blame for the misunderstanding. Saying sorry is a wonderful way of putting a business relationship back on track. It's a good lesson for life, too."

Why the French love to complain?

In France, a complaint is an appropriate and frequent conversation starter – but the appropriateness of when, to whom and about what to complain is a delicate art.

• By Emily Monaco

Many a conversation in France begins with a sigh and a lament: the weather is bad; the grape harvest is worse; politicians are inept and stupid to boot. When I first moved to France more than a decade ago as a starry-eyed 19-year-old American, I was disquieted by this constant barrage of complaints. Why, I wondered, were the French always in such a bad mood? But when I finally got up the courage to ask a French friend, he baulked: they weren't *complainers*, he said. They were *râleurs*.

In France, there are several words for "to complain": there's "*se plaindre*", used for regular old complaining; there's "*porter plainte*", for complaining more officially. And then there's "*râler*": complaining just for the fun of it.

"*Râleris* informal, even curmudgeonly (think "grumble" or "grouch")," explained Dr Gemma

King, senior lecturer in French at the Australian National University and editor of the blog [Les Musées de Paris](#). “You might râler about doing something but still do it (albeit begrudgingly), whereas porter plainte implies you will *not* be doing something and *someone* will be hearing about why.”

When I was still in the throes of applying for French residency permits, and French citizenship was still a lofty dream, I used to joke that I would know I was truly French before receiving the confirmation letter because I would certainly waken with the uncontrollable urge to moan and groan. In preparation for that fateful day, I would mock-whine to anyone who would listen: the soup is too cold; the salad is too warm; a neighbour neglected to say “*bonjour*” to me.

But while my friends laughed at my attempts to sigh like a French person, it was a bit, I imagine, like watching a child who has yet to fully grasp language pretend to talk on the phone. The appropriateness of when, to whom and about what to râler is a delicate art, and one that I had yet to fully master.

In France, a complaint is an appropriate – and frequent – conversation starter. One could begin talking about a restaurant by focusing on the poor service during an otherwise great meal, or highlight the fact that the east-facing windows in your new flat mean you now have to buy curtains. But while, as Julie Barlow, Canadian journalist and co-author of *The Bonjour Effect*, explained, “To Americans, saying something negative sounds like you’re closing the conversation”, in France, such comments are perceived as “a way to invite other people’s opinions”. North Americans, she said, are not as comfortable with confrontation – or with criticism – as the French are. Râler, then, “comes across as something that’s more intelligent than being too starry-eyed and optimistic about things”.

Anna Polonyi, a Franco-Hungarian-American writer and head of the creative writing department at the Paris Institute for Critical Thinking, posited that this distinction may stem from a core fear shared by many Americans: that of being perceived as “a loser”.

“There’s no word for that, in France,” she said. “In order to be a loser, the world around you needs to think of things in terms of winning. And I’m not sure that that’s necessarily how people see social interactions [here].”

In France, conversations could instead be likened to “duels,” according to Barlow, and the opening punch may well be a complaint – a display of demonstrable intellect, “something that makes people seem critical and like they’re thinking and not naïve”.

Polonyi experienced this first-hand when she moved from France, where she was raised, to Iowa. There, she noticed, people kept themselves from negative speech as long as they could, only unleashing a barrage of complaints when it had built up far beyond what they could stand.

“It wasn’t complaining the way that we knew it; it was venting,” she said. “It felt like people weren’t giving themselves permission to complain in a way that actually built intimacy. They were just sort of not doing it until it was impossible not to.”

Polonyi even found herself picking up on an American tic: concluding her complaining with an addendum. “When I complain in English, it gets slotted into this narrative,” she said. “I have a certain expectation that at the end of that conversation I need to be like, ‘Oh, but I’m gonna get through it!’.”

I think the French are optimistic and positive about themselves and their lives, but they tend to be really hard on their country

In French, on the contrary, there is no need for a conclusion. “I feel like the more specifically I can complain, the more I can move the other person to feel sort of empathetic about how horrible something is,” she said.

The French attitude towards complaining is uncomfortable for many Anglophones, many of whom argue that negativity breeds negativity. But according to some experts, the French attitude may in fact be better for your health. A 2013 study in *Biological Psychiatry* found that attempts to regulate negative emotions could be linked with increased risk of cardiovascular disease, while 2011 study from the University of Texas at Austin found that bottling up negative emotions can make people more aggressive.

This isn’t to say that complaining is always positive. Complaining too often can get you caught in a spiral, actually rewiring your brain to always focus on the negative. But French râleurs may well avoid this unfortunate side effect, in part because they rarely complain about their own lives but rather

about external issues.

According to a poll on the practice, 48% of French people surveyed said that the thing that they complained about most was the government. It's perhaps no surprise then, according to a recent article in Politico, that the French opinion of President Emmanuel Macron's handling of the pandemic was overwhelmingly negative. Personal issues, meanwhile, are very low on the list of things the French choose to râle about, according to the poll, with 23% complaining when people don't call them back, 33% complaining when they can't find their keys or phone and only 12% complaining about issues linked to their children.

"I think the French are optimistic and positive about themselves and their lives, but they tend to be really hard on their country," said Barlow. "Don't go to a party and praise France; people will laugh at you."

French people rarely complain about their own lives but rather about external issues, such as the government (Credit: Adisa/Getty Images)

According to Margot Bastin, a researcher at Belgian university Katholieke Universiteit Leuven who has published peer-reviewed papers on the effects of internalising negative emotions, the fact that the French focus on issues that are "not personal, not related to themselves" may indeed be healthier. But Bastin's research has also found that while a certain amount of venting can be helpful, it is "detrimental [when it] becomes a very prolonged process, when it happens excessively".

If someone's complaining, I feel like there's authenticity there

But the French on the whole, do not tend to catastrophise – nor, as Polonyi noticed, rarely does their complaining even have a goal of resolution. While there's no dearth of Americans wanting to speak to a manager to right a wrong or Brits audibly sighing when someone is queuing improperly, in France, complaining is not seen as a means to an end.

"I don't think that they're complaining because they necessarily want to change anything," said Barlow. "I think it's a cultural, conversational tic."

As with most conversational tics – like asking how someone is without actually caring to know the answer – complaining in France is above all a means of forging interpersonal connection. And it's an apt one. One study conducted at the University of Oklahoma showed that complaining may have a positive impact on connectivity; and research also shows that it can be a useful tool for bonding.

"The other person is listening to you, you really feel connected with the other person, you really feel close to the other person, you feel understood," said Bastin.

To wit, I never felt more French as when I left a scenario that only served to highlight my foreignness: going to the police prefecture to renew my residency card. After a truly Kafka-esque journey through the bowels of the bureaucratic office, I complained to anyone who would listen, painting a portrait of the ineptitude of those in charge, of obsolescence of the list of documents I had been asked to prepare.

And while my French friends did not share this specific experience, they used it as a jumping-off point for complaints of their own: experiences with the tax office or zoning department, where other bureaucrats threw other wrenches in other wheels. It was, apparently, a common complaint.

After years of living in France, I was finally building intimacy with locals; I just hadn't known I would have to complain so much to get there.

"If someone's complaining, I feel like there's authenticity there," Polonyi said, "and I'm reassured by that authenticity. Because I feel like, in a way, complaining is, in some sense, being vulnerable."

4. Рекомендации по самоподготовке к промежуточной аттестации по дисциплине

Примерное содержание заданий на экзамене.

1. Теоретический вопрос по теории перевода и межкультурной коммуникации.

2. Переводческий комментарий / анализ кейса в форме эссе/устного ответа по индивидуальному заданию (проверяется знание теоретического материала и умение решить проблемную ситуацию).

Преподаватель имеет право выставлять обучающимся в качестве поощрения за хорошую работу в семестре (модуле) экзаменационную оценку по результатам текущего контроля без сдачи экзамена.

Если средний балл студента на конец семестра составляет 3,0-3,5, то студент может получить отметку "удовлетворительно", если средний балл составляет 3,6 - 4,7 - отметку "хорошо", если средний балл составляет 4,8-5,0, студенту выставляется отметка "отлично". Если студент НЕ согласен с отметкой, то он выходит на экзамен.

Примерное содержание вопросов к экзамену.

Теоретическое задание по теории перевода и межкультурной коммуникации включает два вопроса – 1 вопрос по модулю «Основы межкультурной коммуникации» и 1 вопрос по модулю «Основы теории перевода».

Примерный перечень вопросов:

Модуль 1 – «Теория межкультурной коммуникации»

Культура: понятие, определения, измерения и подходы, взаимовлияние культур.

Э. Холл как основатель теории межкультурной коммуникации как научного направления.

Теория межкультурной коммуникации в России и за рубежом

Измерения/индексы культуры Э.Холла.

Измерения/индексы культуры Г. Хофстеде.

Сравнение стран: идеи Хофстеде.

Измерения/индексы культуры Клакхона и Штроттбека.

Кросс-культурные вербальные стили.

Кросс-культурные особенности невербальной коммуникации

Теория идентичности.

Перевод и интерпретация культур.

Конверсационный анализ.

Теория коммуникативных актов.

Роль переводчика как межкультурного посредника

Модуль 2 – «Теория перевода»

Теория перевода: объект, предмет, задачи, разделы. Связь теории перевода с другими науками.

Понятие и составляющие переводческой компетенции. Компетенции переводчика в устном и письменном переводе.

Понятие перевода как акта межъязыковой коммуникации. Функции переводчика в акте межкультурной коммуникации.

Лингвоэтнический барьер как детерминант переводческого процесса.

Текст как основной фактор выбора стратегии перевода.

Основные концепции переводческой эквивалентности.

Понятие единицы перевода, способы её выделения.

Виды переводческих трансформаций и факторы, обуславливающие их применение.

Норма перевода: её виды и содержание.

Различные подходы к классификации переводческих ошибок.

Примерный кейс

1. Кейс китайские туристы. Прочитайте и напишите, какие конфликты, недопонимания возникают между китайскими туристами и русскими отельерами, чем можно объяснить такое поведение китайцев? Какое решение конфликтных ситуаций вы можете предложить.

ВСЕ ЗАДАНИЯ ВЫПОЛНЯЙТЕ ПИСЬМЕННО

Проблема 1 Причина Решение

Проблема 2 Причина Решение

Проблема 3 Причина Решение

и т.д.

За два года число китайских туристов, посетивших Россию, увеличилось вдвое. Сейчас оно составляет около 1,1 млн человек в год. Можно сказать, что практически каждый пятый турист в нашей стране – китаец.

Организованные туристические группы из Китая могут посещать Россию без виз, но КНР стремится к полной отмене визового режима и еще большему наращиванию взаимных турпотоков между странами – в частности, к увеличению своего туристического потока в Россию в пять раз, что сулит принимающей стороне неплохие доходы. Правда, с ростом количества гостей из Поднебесной все ярче, как в Европе, так теперь и в России, проявляется культурный конфликт между туристами и работниками местной сферы гостеприимства и туризма, а также местными жителями.

Китай – совершенно иная в политическом, культурном и бытовом отношении страна, нежели Россия или любое из государств Западной Европы. В результате нередко возникают проблемы, связанные с пребыванием китайских туристов, например, в гостиницах. Несмотря на то что они платят за проживание немалые деньги, некоторые отельеры, возможно, предпочли бы, чтобы группы из КНР у них не останавливались.

Дело в том, что на взгляд россиянина или европейца китайские гости порой ведут себя неподобающим образом, можно сказать, некультурно. Например, слишком громко разговаривают, с утра пораньше начинают хлопать дверьми, не соблюдают нормы приличий во время еды, любят пролезть без очереди, ходят в шлепанцах в холлах пятизвездочных отелей, готовят еду в номерах, не предусмотренных для этого, и т.д.

«Общеизвестно, что китайские гости любят и постоянно пьют из термоса всевозможные китайские чаи (улуны, пуэры и т.д.), предпочитают мыться на полу в ванной комнате и самостоятельно готовить лапшу прямо в гостиничном номере», – рассказывает координатор по маркетингу и рекламе AZIMUT Отель Санкт-Петербург Константин Дроздовский. При этом ряд отельеров стараются данный вопрос по этическим соображениям вообще не обсуждать, что является дополнительным свидетельством его актуальности.

Для успешной сдачи экзамена необходимо усвоить основной и дополнительный материал. См. ниже.

- **оценка «отлично»** выставляется обучающемуся, который дает полный, развернутый ответ на поставленный вопрос с использованием информации, почерпнутой из дополнительной литературы, показывает совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющуюся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи; раскрывает основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений; знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей; ответ формулируется в научных терминах, излагается литературным языком, характеризуется логичностью, доказательностью, демонстрирует авторскую позицию обучающегося; могут быть допущены недочеты в определении понятий или др., исправленные обучающимся самостоятельно в процессе ответа;

- **оценка «хорошо»** выставляется обучающемуся, который дает полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, раскрывает основные положения темы; показывает умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений; ответ излагается литературным языком в научных терминах; в ответе допущены недочеты или незначительные ошибки, исправленные обучающимся самостоятельно в процессе ответа;

- **оценка «удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который дает недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ; логика и последовательность изложения имеют нарушения; допускает ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов, которые затрудняется исправить самостоятельно; не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи; может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя; речевое оформление ответа требует поправок, коррекции;

- **оценка «неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся, который дает неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях; в ответе присутствует фрагментарность, нелогичность изложения; обучающийся не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины (модулей); отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения; речь неграмотная; дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины (модулей), либо обучающийся отказывается от ответа.