

## АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ «Кросс-культурная бизнес-коммуникация»

по основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки  
38.03.01 «Экономика» (уровень бакалавриата)

**Направленность (профиль):** Мировая экономика

**Общий объем дисциплины** – 3 з.е. (108 часов)

**Форма промежуточной аттестации** – Экзамен.

**В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы компетенции с соответствующими индикаторами их достижения:**

- ПК-7.1: Демонстрирует знания нормативно-правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность, и международных правил толкования торговых терминов в области внешней торговли;
- ПК-8.2: Осуществляет поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках по заданным критериям;
- ПК-8.4: Способен проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;

**Содержание дисциплины:**

Дисциплина «Кросс-культурная бизнес-коммуникация» включает в себя следующие разделы:

**Форма обучения очная. Семестр 4.**

**1. Кросскультурные коммуникации и их роль в современном обществе.** Основные понятия коммуникации и общения. Определение культуры, ее виды и особенности.

Влияние культурных различий на ведение переговоров Предпосылки формирования теории межкультурной коммуникации.

Обзор истории развития кросс-культурного менеджмента и кросс-культурных коммуникаций. Обоснование необходимости изучения кросс-культурного менеджмента и особенностей вербальных и невербальных коммуникаций. Изучение межэтнических отношений и выявление возможных очагов межэтнической напряженности. Индивидуальные различия как основа межгрупповых конфликтов. Кросс-культурный шок и способы его преодоления. Управление межкультурными различиями. Глобальный бизнес: взаимопроникновение и синергия культур..

**2. Модели кросс-культурного менеджмента в международном бизнесе (в страновом разрезе).**

Коммуникативная модель культуры по Э. Холлу. Первичные коммуникативные структуры.

Жизненный ритм культуры, временная перспектива, деление времени. Теория ценностных ориентаций Ф. Клакхона, Ф. Стробека, Лифевра. Природа человека, отношение к окружающей природе. Категория времени и временная ориентация народов и культур. Параметрическая модель культуры Г. Хофстеде. Дистанция власти, коллективизм/индивидуализм, терпимость к неопределенности и степень социальной дифференциации полов или соревновательность. Классификация деловых культур Ричард Льюис. Проблемы адекватного определения и «измерения».

Понятие деловой культуры, ее элементы. Уровни культуры: глобальный, кластерный, национальный, корпоративный. Их взаимодействие. Неоднородность культурного пространства: доминирующая культура, субкультуры и контркультуры. Сила культуры и факторы ее определяющие.

Различия в подходах к изучению культуры: культурные универсалии и системы ценностей в зависимости от национальной принадлежности и типа личности (Д.Мэрдок, Дж.Рокич, Оллпорт, Вернон, Линдзи).

Система ценностей как детерминанта поведения. Верования и ценностные ориентации как основа кросс-культурных сопоставлений (С.Иошимури, У.Нойман). Классификация и ранжирование деловых культур по типу ценностных ориентаций. Культурные контрасты в системах ценностей наций (на примере американской, японской и арабской культур). Культурные различия и этика. Параметры воздействия на деловую культуру: факторы бизнес-окружения (системный подход по Дж. Миллеру) и национально-этнический фактор в деловых

культурах. Понятие, сущность и функции стереотипов. Этническая стереотипизация. Явление этноцентризма. Стереотипизация и повышение эффективности межэтнического взаимодействия..

**3. Взаимодействие национальной и корпоративной культур. Модели корпоративных культур в сравнительном контексте.** Национальная культура и управление организацией. Организационная и национальная культура (по Ч. Хампдену-Тернеру, Ф. Тромпенарасу и пр.). Стратегия, структура и культура организации. Национальная и корпоративная культуры: взаимообусловленность и взаимодействие. Классификационные критерии корпоративных культур. Эгалитарные и иерархические культуры. Модели корпоративных культур, их характерные особенности и сравнительный анализ. Уровень, тип экономического развития и модель корпоративной культуры: проблемы востребованности и соответствия..

**4. Кросс-культурные коммуникации и навыки ведения переговоров в международном бизнесе.** Коммуникации и межличностные отношения. Вербальные и невербальные коммуникации и их особенности в различных странах. Зависимость коммуникации от национально-культурного контекста. Этнические основания и взаимосвязи языка, мышления и культуры. Роль языка в межэтническом общении. Высоко- и низкоконтекстуальные культуры. Переменные бизнес-культуры и их воздействие на коммуникацию. Культурный шум. Обучение международным коммуникациям и управление ими. Этнические символы и «подарочные конфликты» в межкультурном взаимодействии. Условия эффективной межкультурной коммуникации. Влияние культуры на процесс переговоров. Организация подготовки и проведения переговоров с учетом поведенческих особенностей в деловых культурах различных стран. Сравнение стилей ведения переговоров. Управление переговорным процессом. Развитие культурной восприимчивости. Национально-культурная корректность..

**5. Деловые переговоры со страны группы А.** В группу А. входят страны: Индия, Бангладеш, Вьетнам, Таиланд, Малайзия, Индонезия, Филиппины, ориентированные на взаимоотношения: формальные, полихронные, сдержанные.

Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, иерархия, статус, власть и касты, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса..

**6. Деловые переговоры со странами группы В.** Страны группы В: Япония, Китай, Корея, Сингапур. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, иерархия, статус, власть и касты, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности..

**7. Деловые переговоры со странами группы С.** В группу С входят страны: ОАЭ, Египет, Турция, Греция, Бразилия, Мексика, ориентированные на взаимоотношения: формальные, полихронные, экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров,

протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр..

**8. Деловые переговоры со страны группы D.** В группу D входят страны: Россия, Польша, Румыния, Словакия, ориентированные на взаимоотношения формальные, полихронные, вариативно-экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса..

**9. Деловые переговоры со странами группы E.** В группу E. входят страны: Франция, Бельгия, Италия, Испания, Венгрия, умеренно ориентированные на сделку: формальные, вариативно, монокронные– экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности..

**10. Деловые переговоры со страны группы F.** В группу F. входят страны: Балтии, умеренно ориентированные на сделку: формальные, вариативно-монокронные □сдержанные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса..

**11. Деловые переговоры со страны группы G.** В группу G. входят страны: Англия, Ирландия, Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия, Германия, Голландия, Чехия: ориентированные на сделку: умеренно-формальные, монокронные, сдержанные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков,

сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр..

**12. Деловые переговоры со странами группы Н.** В группу Н. входят страны: Австралия, Канада, США: ориентированные на сделку: неформальные, монокронные, вариативно-экспрессивные. Модели управления, система коммуникаций, отношение к семье, религия, иерархия, статус, власть и кланы, форма обращения к старшим, подарки, обмен любезностями, сосредоточенность на взаимоотношениях, традиционная кухня, ключевые слова, громкость голоса, споры, эмоциональная экспрессивность, поведения во время переговоров, протокол встреч, отношение ко времени, нетворкинг, язык делового общения, ценности, преобладание видов коммуникаций, стиль одежды, ритуалы и приветствия, бизнес-протокол, вручение подарков, сохранение гармонии, презентация товаров, поведение во время уступки, подготовка презентации, личные и групповые взаимоотношения, вербальная, невербальная и паравербальная коммуникация, прикосновения, имена, роль контакта и пр. Нормативно-правовая база национального регулирования внешнеэкономической деятельности. Особенности подготовки и проведения мероприятий маркетинговой, коммерческой, инвестиционной и иных видов политики организации в сфере внешней торговли и международного бизнеса..

Разработал:

старший преподаватель  
кафедры МЭО  
старший преподаватель  
кафедры МЭО

Э.И. Казитова

Е.В. Баранова

Проверил:

Директор ИЭиУ

И.Н. Сычева