

щью порядка слов // Сборник статей Международной научно-практической конференции ГТИ ЮФУ. Таганрог, 2012. С. 140–145.

10. Савченко А.Н. Эргативная конструкция предложения в праиндоевропейском языке // Эргативная конструкция предложения в языках различных типов. Л.: Наука, 1967. С. 74–90.

11. Санжеев Г.Д. Сравнительная грамматика монгольских языков. Т. 1. М., 1953.

12. Серебрянников Б.А. Историческая морфология мордовских языков. М.: Наука, 1967.

13. Суник О.П. Существительные в тунгусо-маньчжурских языках. Л.: Наука, 1982.

14. Тодаева Б.Х. Грамматика современного монгольского языка. М., 1951.

15. Тодаева Б.Х. Дунсянский язык. М.: Изд-во вост. лит., 1961.

16. Тодаева Б.Х. Баоаньский язык. М.: Наука, 1964.

* * *

1. Amogolonov D.D. Sovremennyy burjatskij jazyk. Ulan-Udje: Burjat. kn. izd-vo, 1958.

2. Bertagaev T.A. Morfologičeskaja struktura slova v mongol'skih jazykah. M.: Nauka, 1969.

3. Bubrih D.V. Istoricheskaja grammatika jerzjanskogo jazyka. Saransk, 1953.

4. Verner G.K. K tipologičeskoj harakteristike roditel'nogo padezha // Struktura paleoaziatskih i samodijskih jazykov. Tomsk, 1984. S. 12–19.

5. Sanzheev G.D. Grammatika kalmyckogo jazyka. Fonetika. Morfologija // Jelista: Kalmyckoe kn. izd-vo. 1983.

6. Kas'janenko Z.K. O dvojnom sklonenii v mongol'skom jazyke // Filologija stran Vostoka. L., 1963. S. 35–40.

7. Krasnošhjkov E.V. Sredstva vyraženiya prinadležnosti v ketskom jazyke // Sbornik nauchnyh trudov IV Mezhdunarodnoj nauchno-praktičeskoj konf. Tomsk, 2006. S. 73–79.

8. Krasnošhjkov E.V. Vyraženie pritjazhatel'nosti v enisejskih jazykah s pomoshh'ju padezhej. Kazan', 2011. S. 236–238.

9. Krasnošhhekov E.V. Vyraženie pritjazhatel'nyh otnošenij v finno-ugorskih jazykah s pomoshh'ju porjadka slov // Sbornik statej Mezhdunarodnoj nauchno-praktičeskoj konferencii ГТИ ЮФУ. Таганрог, 2012. С. 140–145.

10. Savchenko A.N. Jergativnaja konstrukcija predložhenija v praindoevropejskom jazyke // Jergativnaja konstrukcija predložhenija v jazykah različnyh tipov. L.: Nauka, 1967. S. 74–90.

11. Sanzheev G.D. Sravnitel'naja grammatika mongol'skih jazykov. Т. 1. М., 1953.

12. Serebrjannikov B.A. Istoricheskaja morfologija mordovskih jazykov. М.: Nauka, 1967.

13. Sunik O.P. Sushhestvitel'nye v tungusoman'chzhurskih jazykah. L.: Nauka, 1982.

14. Todaeva B.H. Grammatika sovremennogo mongol'skogo jazyka. М., 1951.

15. Todaeva B.H. Dunsjanskij jazyk. М.: Izd-vo vost. lit., 1961.

16. Todaeva B.H. Baoan'skij jazyk. М.: Nauka, 1964.

Considering the issue of double cases in the languages of various systems

There is analyzed the double declension of the languages of various systems. Some cases of simple declension take additional affixes of other cases, and the word form of a noun get two case endings. Such a picture may be found in the Mongolian languages, the Yenisei languages of Siberia and in the languages of the Chukchi and Kamchatka group. The research indicated that double cases were used to express the possessive relations.

Key words: category of possessiveness, double cases, double declension, genitive case, possessiveness relations.

(Статья поступила в редакцию 12.05.2015)

**Л.Е. СОЛЯНКИНА
А.В. БОРОВКОВ
(Волгоград)**

ДЕТЕРМИНАЦИЯ ПРОЦЕССА РАЗВИТИЯ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ УЧАСТНИКОВ БИЗНЕС-ПЕРЕГОВОРОВ

Рассматриваются основные психологические аспекты межкультурной компетенции участников бизнес-переговоров, анализируются ее структурные компоненты, особое внимание уделено детерминантам. Исследованы различные подходы по вопросу психологической детерминации развития межкультурной компетенции.

Ключевые слова: межкультурные компетенции, бизнес-переговоры, развитие, детерминация, акмеология.

В ходе современного процесса глобализации экономики нашей страны и укрепления предпринимательской деятельности открываются новые перспективы расширения

профессионального сотрудничества и выхода на международный рынок. В результате чего осуществляются культурный обмен и прямые контакты между государственными институтами, социальными группами и отдельными индивидами разных стран, следовательно, появляется потребность в специалистах экономического профиля, способных вести деловые переговоры, осуществлять межкультурное взаимодействие.

Следует отметить, что результативность переговоров зависит от знания деловыми партнерами специфики культурной среды в бизнесе, культурной обусловленности конфликтных отношений в экономической сфере, эффективных стратегий преодоления культурных барьеров при достижении взаимовыгодных целей делового партнерства, т.е. от компетентности партнеров. Поэтому стратегия развития межкультурной компетенции участников бизнес-переговоров, представителей разных культур с характерным для них когнитивным диссонансом, усвоенной деловой практикой и коммуникативными стратегиями, а также доминирующими ценностями актуализирует проблемы акмеологического порядка и на сегодняшний момент представляет собой актуальный объект научного исследования.

Теоретический анализ современной научной литературы показал, что хотя межкультурную компетенцию можно рассматривать как конкретную систему определенных знаний и умений, однако прежде всего это новообразование, которое проявляется во взаимодействии участников переговоров как носителей тех или иных культур и имеет сложную психологическую структуру.

В целом межкультурную компетенцию участников бизнес-переговоров можно рассматривать как совокупность культурно-релевантных ценностей, норм, стереотипов и социальных умений, обеспечивающих бесконфликтность, результативность и комфортность переговорного процесса в поликультурной среде.

В основе структуры межкультурной компетенции лежат *иерархический* (субординационный) и *координационный* (паритетный) принципы, а основными её элементами являются: освоение культурной специфики социальных ценностей в сфере бизнеса, культурного своеобразия норм ведения бизнеса, культурных особенностей предупреждения и разрешения конфликтов, культурных стереотипов и ритуалов переговорного процесса. Рассмотрим элементы межкультурной компетенции подробнее.

Освоение культурной специфики социальных ценностей в сфере бизнеса является основным компонентом в структуре межкультурной компетенции. Именно социальные ценности организуют и упорядочивают экономическую деятельность предпринимателей и коммерческих организаций, выступают в качестве регулятора их взаимодействия с обществом.

В результате процессов общественной трансформации, происходивших в России в последние два десятилетия, возникает и культурное своеобразие норм ведения бизнеса. В бизнес-коммуникации культурные нормы занимают важное место, прежде всего, в связи с современным представлением об управлении как транснациональной категории.

Следующим компонентом в психологической структуре межкультурной коммуникации являются культурные особенности предупреждения и разрешения конфликтов.

Важной составляющей в психологической структуре межкультурной коммуникации являются культурные стереотипы и ритуалы переговорного процесса, которые служат для партнера своеобразной точкой отсчета при определении своего отношения к поведению иностранцев. Знания и умение управлять стереотипами позволяют достигнуть понимания между различными культурами. Особую значимость в рамках бизнес-переговоров имеют ритуалы ведения диалога, которые раскрываются в национальных стилях [4].

Заметим, что научный интерес в отношении проблемы развития межкультурной компетенции сводится не только к выявлению её структуры и содержания, но и к определению её детерминантов – источников, движущих сил, внешних и внутренних факторов и условий.

В рамках данной статьи полностью изложить результаты исследования указанной проблемы не представляется возможным, однако рассмотрим факторы и условия, способствующие наиболее полному раскрытию и развитию актуальных и потенциальных возможностей бизнесменов для успешного формирования межкультурной компетенции.

Отметим, что современное общество заинтересовано в разностороннем развитии людей, успешно социализирующихся, обладающих высоким уровнем социальной, межкультурной компетентности. Между тем анализ современной психологической литературы свидетельствует о недостаточной разработанности вопроса психологической детерминации развития межкультурной компетенции.

Психолого-акмеологический контент-анализ научной категории «условия» выявил её

объективный характер (А.А. Деркач, В.Г. За-
зыкин, А.С. Огнев и др.), а также позволил
констатировать, что условия (в общем виде)
могут быть представлены внешней и внутрен-
ней средой, влияющей на развитие предприни-
мательских качеств будущего субъекта труда.

В связи с этим под условиями разви-
тия межкультурной компетенции участников
бизнес-переговоров следует понимать внеш-
ние обстоятельства, которые оказывают по-
стоянное влияние на данный процесс; они но-
сят динамический характер. Поэтому успеш-
ное развитие межкультурной компетенции бу-
дет обусловлено возникновением всё новых
обстоятельств, которые необходимо учиты-
вать с целью оптимизации данного процесса.

Опираясь на мнение ученых и результа-
ты собственных исследований, можно сказать,
что современное понимание условий, в кото-
рых формируется межкультурная компетент-
ность, зависит от социальных и психологиче-
ских предпосылок развития [2]. Анализируя
влияние внешней среды на раскрытие и раз-
витие межкультурной компетентности лич-
ности, мы обращали внимание на обстоятель-
ства, при которых данный процесс может быть
представлен следующими детерминантами:
поликультурная среда переговорного процес-
са, вариативность культурного опыта у сторон
бизнес-переговоров, результативность бизнес-
переговоров в поликультурной среде. Рассмо-
трим каждое из условий более подробно.

*Поликультурная среда переговорно-
го процесса.* О важности такого условия, как
учет поликультурной среды переговорного
процесса, пишет М.В. Гараева [1]. Мы с ней
полностью согласны, поскольку в ходе бизнес-
переговоров участник диалога рассматривает-
ся не как изолированный субъект, а как пред-
ставитель определенной социальной группы –
нации, этнической общности, субкультуры,
профессии, поколения. Таким образом, разви-
тие межкультурной компетенции следует рас-
сматривать как процесс обретения еще одного
образа мира, который способствует расшире-
нию личностных горизонтов восприятия дей-
ствительности, при этом восприятие приобре-
тает толерантную и эмпатичную форму [5].

*Вариативность культурного опыта у
сторон бизнес-переговоров.* Вариативность
культурного опыта предполагает понимание
ценностных установок партнера по бизнес-
диалогу, культурную грамотность, умение из-
влечь и применить по назначению необходи-
мую информацию.

Вариативность культурного опыта позво-
ляет, с одной стороны, сохранить позитивную

этническую идентичность, с другой – приобре-
сти этническую толерантность по отношению
к партнеру, принадлежащему к иной культу-
ре. Результатом такого опыта выступает адап-
тация к иной культуре.

*Результативность бизнес-переговоров
в поликультурной среде* также является важ-
ным условием, определяющим развитие меж-
культурной компетентности. Успешность
бизнес-переговоров зависит: от умения пар-
тнеров ориентироваться во времени и про-
странстве; их социальном статусе; владения
стилями и формами, манерами и лексикой об-
щения; знания межкультурных поведенческих
ритуалов и т.д. Причем отсутствие знаний
как своей, так и чужой культуры может при-
вести к конфликтам при проведении бизнес-
переговоров.

Следовательно, основными признаками
результативности бизнес-переговоров высту-
пают: знание чужой культуры и восприятие
психологических, социальных и других меж-
культурных различий; направленность на ин-
теграцию с бизнес-партнерами; умение выде-
лять коллективное и индивидуальное в комму-
никативном поведении представителей иных
культур; способность преодолевать различные
стереотипы; владение средствами и методами
общения; соблюдение этикетных норм.

В результате исследования было выявлено,
что на развитие межкультурной компетент-
ности менеджеров большое влияние ока-
зывают *факторы*, приводящие в движение ка-
чество и динамику данного процесса.

В акмеологии дефиниция «фактор» пони-
мается как объективная причина, отражающая
самодвижение индивида к высоким достиже-
ниям в процессе жизнедеятельности. Поэтому
акмеологические факторы – это причины, обу-
словливающие достижение высокого уровня
деятельности, саморазвитие субъекта или раз-
витие любых личностных качеств, главные де-
терминанты эффективности процесса акме-
ориентированного саморазвития [3].

В ходе исследования нами были выделе-
ны три основных фактора, детерминирующие
процесс развития межкультурной компетен-
ции участников бизнес-переговоров, а имен-
но: *когнитивный, поведенческий, личностный.*

Когнитивный фактор обуславливает раз-
витие межкультурной компетенции через спо-
собность рефлексировать собственную и чу-
жую культуру. Данный фактор детерминиру-
ет такие составляющие межкультурной ком-
петенции участников бизнес-переговоров, как
умение правильно воспринимать и интерпре-
тировать культурные ценности в сфере эко-

номики; видеть в иных культурах различия и сходство; сопоставлять этнокультурные стереотипы с личностным опытом и делать соответствующие выводы; изменять самооценку по мере познания культуры и отказа от предрассудков; приобретать сведения о чужой культуре и, наконец, резюмировать и распространять личный опыт в бизнес-переговорах.

Второй фактор – *поведенческий*, т.е. механизмы, приемы, тактики и стратегии, необходимые для обеспечения эффективной коммуникативной деятельности в сфере бизнес-переговоров. Поведение человека не только заложено генетически, но и во многом зависит от принадлежности индивида к какой-либо группе, его жизненного опыта, уровня образования и других факторов. Для того чтобы понять поведение представителя иной культуры, надо изучить традиционное поведение в рамках этой культуры. В случае несовместимости поведения партнеров следует во избежание конфликта начать выработку общих правил поведения. Заметим: чтобы понять коммуникативное поведение представителей другой культуры, необходимо рассматривать его в рамках их культуры, а не своей.

Третий фактор – *личностный*, т.е. развитие межкультурной компетенции во многом зависит от индивидуально-психологических характеристик личностей, участвующих в бизнес-переговорах. Причем личностные характеристики участников переговоров определяются ценностными ориентирами и нормами тех культур, представителями которых они являются.

Анализ влияния личностных характеристик участников общения показал, что на процесс развития межкультурной компетенции существенное влияние оказывают индивидуально-личностные признаки (пол, возраст и семейное положение), индивидуально-психологические черты характера (общительность, контактность, коммуникативная совместимость и адаптивность), а также самоконтроль, самооценка, понимание в общении, стиль общения и локус контроля.

В ходе исследования нами было установлено, что личностный фактор детерминирует такие характеристики межкультурной компетенции, как умение партнеров по общению интерпретировать информацию в рамках той культуры, представителями которой они являются; стремление начать общение или нежелание его вести; степень включенности в процесс общения; умение говорить и слушать партнера в зависимости от сложившейся поликультурной среды переговорного процесса; умение приспосабливаться к социальному

статусу партнера, учитывая при этом его межкультурные отличия и т.д.

Таким образом, анализ психолого-педагогической литературы по проблеме исследования и собственные наблюдения подтверждают, что такие условия, как поликультурная среда переговорного процесса, вариативность культурного опыта у сторон бизнес-переговоров, результативность бизнес-переговоров в поликультурной среде, обеспечивают эффективные предпосылки для формирования и развития межкультурной компетенции участников бизнес-переговоров, оптимизируют процесс развития коммуникативной бизнес-деятельности.


Отметим, что выделенные в данном исследовании факторы носят мотивирующий характер воздействия на развитие межкультурной компетенции как личности, так и субъекта деятельности.

Список литературы

1. Гараева М.В. Формирование межкультурной компетенции профильных специалистов в современных российских вузах: дис. ... канд. социол. наук: 22.00.06. Ростов н/Д., 2006.
2. Гулевич О.А. Психология коммуникации: учеб. пособие. М.: НОУ ВПО «Московский психолого-социальный институт», 2008.
3. Деркач А.А., Кузьмина Н.В. Акмеологические пути постижения вершин профессионализма. М.: РАУ, 1993.
4. Дубинин Ю.В. Мастерство переговоров: учебник для студ., обуч. по спец. «Международные отношения». М.: Междунар. отношения, 2012.
5. Репецкий Ю.А., Семенов И.Н., Сидорова А.Ю. Рефлексия смысла жизни и личностного самоопределения в контексте рефлексивно-инновационного тренинга // Мир психологии. 2001. № 2. С. 177–185.

* * *

1. Garaeva M.V. Formirovanie mezhkul'turnoj kompetencii profil'nyh specialistov v sovremennyh rossijskih vuzah: dis. ... kand. sociol. nauk: 22.00.06. Rostov n/D., 2006.
2. Gulevich O.A. Psihologija kommunikacii: ucheb. posobie. M.: NOU VPO «Moskovskij psihologo-social'nyj institut», 2008.
3. Derkach A.A., Kuz'mina N.V. Akmeologicheskie puti postizhenija verшин professionalizma. M.: RAU, 1993.
4. Dubinin Ju.V. Masterstvo peregovorov: uchebnik dlja stud., obuch. po spec. «Mezhdunarodnye otnoshenija». M.: Mezhdunar. otnoshenija, 2012.
5. Repeckij Ju.A., Semenov I.N., Sidorova A.Ju. Refleksijasmyslazhizni i lichnostnogo samoopredelenija v kontekste reflektivno-innovacionnogo treninga // Mir psihologii. 2001. № 2. S. 177–185.



Determination of the development process of the intercultural competence of business negotiations participants

There are regarded the basic psychological aspects of the intercultural competence of business negotiations participants. There are analyzed the structural components of the intercultural competence. Special attention is paid to its determinants. There are researched the approaches to the issue of psychological determination of intercultural competence development.


Key words: *intercultural competence, business negotiations, development, determination, acmeology.*

(Статья поступила в редакцию 20.05.2015)

С. Л. КУШНЕРУК
(Челябинск)

**МИРОМОДЕЛИРУЮЩИЙ
ПОТЕНЦИАЛ ЛИНГВОКОНЦЕПТОВ
В РАКУРСЕ СОПОСТАВЛЕНИЯ:
МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Рассматриваются возможности практического применения методики анализа миромоделирующего потенциала лингвокультурных концептов (на примере лингвоконцептов TRADITION / ТРАДИЦИЯ). Обсуждается необходимость сопоставительного исследования лингвоконцептов в динамическом аспекте через выявление векторов ассоциативно-смыслового развертывания, отражающих прагматическую детерминированность концептуальных единиц в конкретном типе дискурса.



Ключевые слова: *лингвоконцепт, миромоделирующий потенциал лингвоконцепта, сопоставительная лингвистика, методика анализа.*

Арсенал научных публикаций, посвященных исследованию концепта, поистине необозрим, поэтому мы отметим лишь некоторые знаковые работы последнего времени [1 – 6, 8 и др.]. В лингвистике различимы несколь-

ко направлений в изучении концептуальных структур, ведущими из которых являются два подхода, – лингвокогнитивный (концепт как оперативная содержательная единица концептуальной системы, отраженной в человеческом сознании) и лингвокультурологический (концепт как семантический транслятор языка культуры). Свою задачу мы усматриваем в том, чтобы осмыслить те научные установки, которые, подчеркивая преемственный лингвокультурологический характер настоящего исследования, дают новые импульсы для изучения миромоделирующего потенциала лингвоконцептов в дискурсивно-опосредованной коммуникации.

Лингвоконцепт рассматривается как «квант переживаемого знания, в составе которого выделяются понятийные, образные и ценностные характеристики» [4, с. 6], как «вербализованный культурный смысл», ведущим отличительным признаком которого является «лингвокультурная отмеченность» [1, с. 11]. Статус лингвоконцепта закрепляется за ментальными сущностями разной степени общности, которые обладают этнокультурной спецификой и получают регулярное языковое воплощение (С. Г. Воркачев, В. И. Карасик, Г. Г. Слышкин). Лингвокультурные концепты концентрируют большой объем смысловозначимой информации, релевантной в условиях дискурсивного взаимодействия представителей разных культур. Нельзя не согласиться с О. В. Орловой, которая указывает на то, что культурные концепты в когнитивистике и лингвокультурологии традиционно анализируются в системно-структурном статическом аспекте. При этом моделируется концепт как «результат обобщения наддискурсивных признаков», а его дискурсивные признаки имеют статус дополнительных. В итоге концепт трактуется как «обобщенный конструкт коллективного языкового сознания, способный к дискурсивному варьированию» [5, с. 78]. Полагаем, что способность к дискурсивному варьированию должна стать «предметом актуального внимания» в изучении лингвоконцептов, объективируемых в дискурсе как открытой динамической системе. Концептуальные единицы должны рассматриваться в плане реализации определенного типа коммуникации, что позволит выявить признаки, приобретенные в результате их регулярной дискурсивной актуализации.