# ЛЕКЦИЯ 1

Деловые и межкультурные коммуникации. **Межкультурные** – это то, что происходит между культурами, но вопрос: что такое культура?

**Культура** – нормативное поведение по мнению бытового сознания.

**Культура** – результат творческой деятельности, это называется «высокая культура». Это художественные произведения: книги, картины, статуи и прочее. Некультурные речи в автобусах и грязь на обуви к культуре не относится.

**Культура –** все элементы человеческого мира, не созданные природой.

Человек уступает по большей части всем животным, но умеет перестраивать природу под себя. Мы научились носить одежду, кушать ножами, вилками и прочее.

**Культура –** это то, к чему человек приложил стило. Культура – это возделанное.

Науки оперируют теми понятиями, которые мы не можем на деле представить. Например, круг – это точки, образующие окружность.

Физика тем лучше, чем она чётче представляет наш мир.

Если в науке достаточно абстрактных понятий, которые описывают наш мир, то это наука высокоразвитая. К такой науке относится физика. Там есть чёрные тела и физические точки – на деле не существуют, но почему-то есть.

256 и 38 попробуем записать латиницей. Надеемся, что написали. А теперь умножим на какое-нибудь число. Выходит когнитивная ошибка.

А вот в латинице нету умножений, что печально.

Вот потому арабские торговцы получили преимущество за счёт индийских цифр и их десятеричной системы. И потому арабские торговцы были крутыми перцами.

Прогнозы погоды сбываются примерно с пятидесятипроцентным шансом.

**Гуманитарные науки** – интерпретация символической деятельности.

**Культурология** – интерпретация в области культуры.

**Культура** – наука и искусство, низкое и высокое использование языка, ношение одежды.

**Писатели** – инженеры человеческих душ.

Сталин – один из самых читающих людей того времени. Читал и классику, и произведения новых авторов. Очень часто вопреки тенденциям спасал этих писателей.

Вопрос – как Булгаков выжил после своей истории «Собачье сердце»? История-то совершенно противосоветская, но Сталин его, судя по всему, спас.

Булгаков хотел уехать из страны, ибо его пьесы не ставили, но ему позвонил сам Сталин, поговорил, и на следующее утро Булгакову сказали, что его пьесу поставят.

В культуре бывает полезно ссылаться на непоколебимые авторитеты. В религии можно ссылаться на Библию, и многие вопросы отпадают.

**Культура** – совокупность продуктов творческой деятельности человека.

Лебеди и собаки могут испытывать привязанность, у крыс отлично развитое абстрактное мышление. Крысы могут коллективно поставить один ящик на другой, чтобы, например, заползти на холодильник, чтобы забрать еду. У крыс есть чувство юмора, и они могут подшучивать над другой крысой, чтобы скрепить своё собственное сообщество, жестоко получается. Дельфины и стаи имеют свои сигналы и могут ими обмениваться.

Но ни одно животное не использует письменные знаки для записи сигналов. Письмо позволяет передавать информацию не взирая на время и пространство.

До сих пор человечеству может потребоваться тексты того же Платона, потому что те древние проблемы, которые изучал он, ещё не решены.

Петров сказал, что есть несколько этапов человеческой жизни, когда коммуникация имеет свои неповторимые черты. Первый – от двух до пяти, когда человек овладевает речью и осваивает самые первые, важные и понятные слова: папа, мама, деда, баба и т.д. С этим, обычно небольшим, тезаурусом он приходит в первый класс.

Вы пришла на урок со словарём Т0, а ушли со словарём Т1, потом его улучаем до Т2.

13:07 пришло несколько сообщений из Италии.

Заканчивается десятый класс, выходим со знанием основ геометрии, математики, астрономии, биологии и прочего.

Не все студенты знают, является ли Солнце планетой или звездой.

После окончания 11-го класса получаем словарь, общий для всей культуры.

Обучение по учебникам не вносят вклад в культуру. Если же вы исправите, например, проблему в своей области, то это уже будет добавление новизны в культурную копилку.

Ни волкам, ни пчёлам, ни кому-либо ещё не приходится осознанно дифференциировать свои навыки и умения.

Человечество поручает нам знать какую-то область гораздо лучше, чем остальным, и поэтому мы учимся в университете и изучаем предметы, а общество надеется, что мы предложим важные инженерные решения каких-то важным проблем.

Для достижения зрелости и способности быть создателем нового должно пройти очень много времени и должно быть затрачено очень много усилий и наложено крайне много ограничений. Это 11 лет школы, 4 или лучше 6 лет университета, потом 3 года аспирантуры, и выходит два десятка лет, за которые человек только становится зрелым и способным. И останавливаться в процессе нельзя, например, даже служба в армии сильно осложняет последующее усвоение информации.

Культуру можно воспринимать как живой организм, который развивается, обретает новые грани, а потом угасает.

Шпенглер(?) и Данилевский(?) говорили, что разных культур было очень много: греческая, западной Европы (культура экспансии, завоевания и преодоления пространства?). Отдельно рассматривали вклад русской культуры в мировую копилку. Говорили, что за русской культурой будущее и т.д.

Таким образом культур много. В двадцатом веке, в веке смены культурного доминирования и культурных парадигм… Пошло обсуждение культуры древней Греции, которая была центром развития культуры в давние века.

Греция в наши дни уже не имеет такого культуру влияния. Когда-то русскую литературу считали лучшей литературой мира настолько, что иностранные писатели подумывали бросить своё ремесло. Но сейчас русская литература не имеет такого влияния.

Культуры развиваются и угасают. Это, судя по всему, всё было изучением культуры, как живого существа с жизненными циклами.

Человек раньше был существом поставленным богом после себя (когда религия-то пошла?). В 15-16 веке произошло открытие других планет, и роль человека, как правителя мира, пошатнулась.

Ну и с Европой то же самое: была центром культуры, а потом, оказывается, есть Китай, там Сунь Цзы, которые не менее интересны, как Европа. И тогда у культурологов произошло изменение мышление. Раньше культура была миром взрослых рациональных мужчин, а вот с начала двадцатого века исследователи обратились к исследованию островных культур, огромное количество людей стали изучать детство как отдельный мир, изучать восприятие мира женщинами. Стали говорить, что многие культуры достигли своего высокого положения за счёт равновесия между рациональным и иррациональным.

Вспоминаем Фрейда и его влияние подсознательного.

Была ещё и Греция иррационального поведения, она же Греция Диониса. Это, видимо, баланс гениальности и негениальности.

Научное – можно опровергнуть. Ненаучное – нельзя опровергнуть.

Что-то, вроде Эдипова комплекса (сексуальное влечение к своей матери?! Что?!) нельзя опровергнуть.

Начали изучать культуры малых народов.

Мы должны налаживать коммуникации между разными культурами. Например, между разными языками или между разными делениями русского языка (попробуйте устроить диалог между заводчанином и программистом, знающим все новомодные слова из плюсов), при этом избегая конфликтов. Стратификация может идти по разным критериям: богатый-бедный и прочие-прочие-прочие. Вкус может существовать, только при наличии выбора. Стиль отличается от традиций. Традиции – неосознанно следуете канону, который считаете истинным.

Избегать конфликтов – это важно. Будем разбирать знаки, символы и прочее, что может влиять на коммуникацию. Джинсы с рваными коленками? Изначально это была одежда ковбоев, потом стала в конце шестидесятых готов одеждой хиппи, а потом многие благовоспитанные буржуазные люди стали косить под хиппи и носить джинсы.

Изначально джинсы появились у золотодобытчиков – важное замечание от Алёны из девятой группы.

А потом джинсы стали протестом против продолжение жизни своих родителей, когда жизнь ребёнка прописана изначально.

А нынче джинсы – это просто элемент одежды, который говорит только об одном: «Я ничем не хочу отличаться от окружающих». (Да вы что?) Предположительно, это не протест, а мимикрия и желание окружить себя комфортом.

Культура бывает высокой-низкой, массовой-элитарной

Каждый представитель массовой культуры хочет представлять себя как принадлежащего культуре элитарной.

Филология – большое направление для изучения культуры. Кибернетика – туда же (Шта?..)

Основную роль в общении между людьми играет общение, которое охватывает почти весь мир. А вот у тех же муравьёв грани их общения значительно меньше. Не беседуют же муравьи о смысле жизни?

Упоминает обратную связь, которая бывает экстраполирующей-непредсказывающей…

В структуре любого коммуникативного акта…

Адресант – говорит. Адресат – получает информацию. При этом сообщение не просто висит где-то, а окружено контекстом.

Важны контакт и код.

Контакт – то, посредством какой связующей цепи передаётся информация. Например, у нас это дистанционный обмен аудио-визуальными сигналами. Можно общаться через мигание фонаря, например.

**Код** – это символическая система. Тут мы общаемся кодом русского языка. А могли бы через код Морзе, французский или язык глухих.

**Контакт** – присваивает фотическую (?) функцию, которая помогает начать или поддерживать общение и сигнализировать об этом. Всякие «Алло», «Угу», «Ага». Это всё для того, чтобы собеседник понимал, что человек слышит собеседника.

В начале устанавливается (судя по всему, через фотическую функцию) код общения.

# ЛЕКЦИЯ 2

Откуда берутся слова и как им присваиваются значения? Этот вопрос изучала лингвистика.

Агюст Конт (Не Карт) обвинил философию в топтании на месте. «Мир бесконечен», «Бог существует» – это нельзя ни доказать, ни опровергнуть.

Наука опирается только на факты и логические суждения. Свои суждения она часто проверяет эмпирическими методами. Поэтому знаниям науки доверять можно больше, чем знаниям философии.

Всё знание должно быть ориентировано на научные технологии и добычи знания.

Философия, по его мнению, должна стать универсальным каталогом с универсальными знаниями, где всё лежит на своих полочках.

Но даже если учёный хочет добыть истину, то почему в его суждения вплетаются ложные положения, что ведёт к неверным выводам?

Второй позитивизм или эмпириокретицизм (Мах и Авенариус) считали, что собака зарыта в том, что мы неправильно трактуем свои ощущения. Это они и доказывали.

Пример опыта. Человек заходит в комнату, там пять шаром разных размеров и цвета. Человек смотрит на эти шары и понимает, что здесь чёрный, белый, красный, синий, зелёный, зелёный меньше красного… А потом свет выключают. Нужно потом подойти к столу, взять какой-то шар и назвать какую-то его характеристику. Огромное количество людей, участвовавших в эксперименте, ничего угадать не смогла.

Это значит, что тактильная и визуальная информация очень плохо коррелируют.

По их мнению, в науке не должно быть понятий, которые не даны в опыте. Поэтому они не признают атомную теорию строения мира.

Мах был учителем Альберта Эйнштейна. Теория относительности Эйнштейна продолжает идеи Маха. Есть только реальность относительно наблюдателя.

Затем пришли наши философы третьего позитивизма. Они сказали, что наука – это прежде всего научные тексты. Чувства и ощущения для слабаков. Самое главное в том, как ты записываешь свои сенсорные данные, а вернее, сколько там ошибаешься. По их мнению, все проблемы были в том, что учёные неправильно используют язык. Сперва мы их избавим от бессмысленных утверждений (выражений)! Вопрос: что делает выражение бессмысленным?

Есть только три, которые делают выражение бессмысленным. Первое – присутствие в высказывании слова, не имеющего смысла. «Студент – люмпа-пумба», – мы не знаем, что такое люмпа-пумба, так что всё фигня и ложь. Второе – неправильный синтаксис. «Некоторые студенты и», - окончание «и» в конце делает всё бессмысленным. Третье – событие не относится к множеству возможных состояний. «Некоторые чётные числа питательные», - все слова имеют смысл, и синтаксис верный, но само предложение не относится к множеству возможных состояний, т.к. числа не являются физическими объектами, а оттого не имеют ни вкуса, ни физического проявления. Но в контексте пробы шоколадки в форме чисел, это имеет смысл.

«Все греки лгуны!» – сказал грек. Это тоже мозголомство, но уже чисто логического уровня.

Есть универсальный рецепт: нельзя говорить о совокупности, не являясь элементом этой совокупности. Если бы фразу выше сказал не грек, то фраза сразу обрела бы смысл, хотя могла оказаться как правдой, так и ложью. Но мы не можем говорить о человечестве вообще, так как сами тоже являемся людьми. Мы не можем ничего говорить о природе, т.к. мы являемся элементами природы.

И тогда на горизонте среди этих лингвистических философов появляется фигура Людвига Витгенштейна. Этого Людвига пнули в Кембридж, чтобы он изучал авиационные двигатели. Но он стал ходить к Бертрану Расселу, которые был философом.

«Мир – это совокупность событий», – фраза из какого-то трактата философии.

Людвиг предложил систему атомарной проверки предложений, где он дробил большие предложения на более маленькие, а потом уже по кусочкам проверять правдивость предложения.

Любая теория сводится к ряду очень простых утверждений, которые можно проверить фактически.

Фраза «золотой горы не существует» должна быть произнесена как «нет такого икс, которое есть одновременно и золото, и гора».

Потом поехал Людвиг в СССР, работал преподавателем, но он был преподавателем несдержанным. Применял английские формы обучения. Ну, то бишь, бил детей линейкой по рукам. Возвращается в Кембридж, защищает там степень.

Смысл слова определяется способом его употребления в языке. (Чо?)

Люмпа-пумба – если с этим словом сконструировать несколько предложений, можно сделать предположение о том, что оно описывает студента, который учится спустя рукава.

Смысл слова то, где оно используется в языке.

Если мы все дружно станем называть зелёный цвет синим, то следующее поколение детей будет говорить, что листья на деревьях летом синие, ибо так говорить будут все.

Дело в том, что у некоторых языков есть свои удивительные особенности: рода, синтаксис. В итальянском языке среднего рода нету, а в русском есть. А в армянском языке даже самого понятия «рода» особо нету – там всё «он».

То же самое касается некоторых семантических вопросов. В английском не различается голубой и синий.

Если слова нету в языке, нету и этого различения понятия.

В Англии лошадь считается важным элементом повседневной аристократической жизни, поэтому у них куча глаголов, описывающих ржание лошади. Чем важнее слова, тем больше смысла и возможных выражений.

И как раз два этих прекрасных человека сказали, что абсолютно картины мира нету, есть относительная картина, которая напрямую связана с материнским языком человека, на котором он мыслит. Уорф (?) химик работал в страховой компании, и он исследовал причины пожароопасного поведения. И он пришёл к выводу, что всё это связано с неправильным восприятием ситуации. Но если вы видите цистерну, в которой был керосин, а на ней написано «пустая», то сознание говорит, что «пустая» значит, что там угрожать нечему, ибо она пустая, значит, она безопасна. Подходят к цистерне, закуривают, а летучие пары керосина так-то взрывоопасны, и происходит воспламенение.

Таким образом неправильная лингвистическая интерпретация создаёт неверную картину мира.

Лектор говорит, что это гипотеза только. Но если бы мы мыслили только словами, то не смогли бы создавать новое. Часты случаи, когда хочешь что-то сказать, но сформулировать не получается (я хочу сказать, что он п\*\*\*р, но цензурных слов нету, разве что содомитом его обозвать), и это показывает, что мыслим мы не только словами.

Юлий Николаевич Караулов сказал, что каждый человек вырабатывает свой уникальный стиль общений, вариацию языка. Типа, какие-то слова человек использует чаще, что-то не использует, варьируем положение слов и предложении т.д. Таким образом каждый из нас – сформированная языковая личность, использующая свой вариант языка.

Словарь языка конкретной личности подтверждает эту теорию.

Вербальный уровень – словесный уровень. Семантический уровень – смысл.

Если создать Пушкинский вербально-семантический словарь, то мы получим охренительный словарь.

Но наши смысловые значения многих слов могут отличаться от тех, которые прописаны в академическом словаре.

**Тезаурус** – совокупность идей, которыми личность ориентирует в мире.

**Родина** – это не просто одно из слов, но ещё и идея, ценность, оценка, душа, кусок личности, крови, мозга и прочее.

Фашист – это, естественно, штука, связанная с историей, которая связана перечнем каких-то событий и имеющее свой особый оттенок. И это слово близко к слову «война», «фарли» (?), «мусолини» (???) и прочим.

**Тезаурусный уровень** – уровень ценности слова, заключённых в опрделённые смысловые коллективы. Корова связана со словом «молоко», «домашний скот», и прочим. Это всё тезаурусный уровень личности.

Лектор проводил исследование в Италии и России. Он попросил студентов разных стран написать первые пять слов, которые ассоциируются с Россией (для итальянцев, изучающих русский) и с Италией (для россиян, изучающих итальянский). Италия – пицца, пляж (?), солнце, Венеция (а как же сапог?!). Россия – Путин (хе), зима (логично), ГУЛАГ (ёптель-моптель). Он посмотрел фото из учебников русского языка для итальянцев, а фото там были чёрно-белые, а на цветных фото бабки в очереди за продукты дрались.

Вы хотите изучить иностранный язык, изучаете грамматику, приезжаете в страну и просто ничего не получаете. Открываете книжку, а там Grey House куда-то ехал. Дело в том, что Grey House был фирмой машин или что-то такое. Это был прецедентный феномен. Нельзя быть русским, не прочитав Евгения Онегина до конца. Не знаете Распутина – тоже не являетесь русским. Нельзя быть русским, не зная Раскольников. Это всё прецедентные феномены и имена.

Приятель лектора как-то раз переехал в другую страну, выучил язык, но в обществе его не принял, так как его ровесники знали то, что не знал он: мультфильмы и прочее.

Эрик Хирдж (?) рассмотрел, что уровень развития сильно разнится в зависимости от образования и программы. У нас в России у всех были очень похожие программы и учебники, а вот в США и Англии у каждой школы едва ли не собственная программа. Даже внутри одного государства был категорически различные уровня образования. (Тут я что-то запутался немного, но, надеюсь, донёс мысль, что Эрик Хирдж изучал эту тему)

Американцы очень конкретны в своих действиях. Есть проблема – находят решение.

Эрик Хирдж включил словарь культурной грамотности, куда включил пять тысяч слов и разбил их по разделам. Там были слова, посвящённые античной культуре и Ветхому завету. Были темы естественных наук (атомы, явления) и литературы (авторы и их герои, произведения), географических и исторических приколов. На этот словарь ориентируются школы в США, чтобы их выпускники имел одинаковый базис для общения с другими людьми.

Была предложена классификация знаний языка: A1, A2, B1, B2 и прочее-прочее. Такая же система используется у нас для изучения знания языков, например, у мигрантов.

Изначально сложность таких тестов в России была высокой, её снизили, но всё равно у мигрантов возникают проблемы со сдачей этого теста, поэтому документы о знании языка покупали. (Это всё со слов лектора)

Восьмой слайд лекции. Как ещё можно смотреть на культуры?

С точки зрения использования языка можно разделить культуру на высоко- и низкоконтекстуальную.

В низкоконтекстуальных культурах что сказано, то оно и значит.

В некоторых народах большую важность имеют интонация, одежда и прочее. Это высококонтекстуальная культура, к ним принадлежат в основном страны востока. Тут можно говорить одно, а подозревать при помощи поведения и контекста совсем другое.

Полихромные и монохромные. Есть культуры, где нельзя делать несколько дел одновременно.

Работает – о семье не говорит. Сидит с семьёй – о работе молчит. Это монохромная культура, как пример – Германия.

Наша же культура полихромна. Автор конспекта, например, слушает лекцию, конспектирует её и слушает музыку одновременно.

Рассуждаем о том, как удивительно люди меняются. С семьёй – один, на работе – другие. Как работники похоронных бюро могут быть любвеобильными семьянинами лектор не понимает.

Всякая гуманитарная наука испытывает комплекс неполноценности перед естественными науками, в которых есть математика. «Наука настолько математика, насколько она состоит из математика». В структурной части лингвистики математики МНОГО.

Многие учёные склоняются к использованию разных индексов для слов и культур для объективной оценки.

Гертех Фохштейн (Я почти наверняка ошибся с фамилией) предложил следующие индексы:

Избегание неопределённости. Многие культуры просто ненавидят не знать будущее. Это особенно характерно для северо-европейских стран, там горизонт планирования зашкаливает. Это касается и Германии, и Франции. У некоторых культур горизонт планирования идёт на месяцы и годы. Встречи назначаются на следующие полгода. Тебя встретят так, словно ждали всю жизнь. Захочешь с ними встретиться на следующий день – не выйдет, сиди и грусти. Это вот высокий уровень избегания неопределённости.

Индивидуализм/коллективизм. Коллективизм проявлял СССР, сейчас торжествует в России индивидуализм. КНДР лектор считает последним оплотом коллективизма (м-да). Лектор рассказывает, как он попал в больницу и лежал в одной палате с человеком (чурка), над которым издевались санитарки. Этот чурка был переводчиком корейского посольства. На второй день к этому переводчику подошли и попросили его посмотреть в окно. Чтобы поддержать товарища, переводчика посольства, пришли первый секретарь, его заместитель, вице-консул, их всего пять человек было, стояли внизу и активно махали заболевшему товарищу. Согласен, впечатляюще. В республиках северного Кавказа коллективизм ещё сохранятся, пусть и не такой уж яркий.

**Мускулинность/феминность**. В мускулинности всё решается борьбой и конкуренцией, это Москва. **Феминность** – забота, поддержка, к этому он относит скандинавские народы. **Феминность** – отсутствие возражений. Пример в Дании: там жираф остался одиноким, размножаться он не мог, и в итоге решили его просто зарезать, и детей позвали в зоопарк, чтобы показать им внутренности бедного жирафа. И они просто не возражали.

Дистанция от власти. Как легко влиться в политическую жизнь страны. В скандинавских странах дистанция мала, так как того же министра можно в обычном кафе встретить.

**Вербальное, невербальное и паравербальное.**

**Вербально** – словесное.

**Невербальное** – контекст, одежда, позы. Кинесика – движения (итальянцы руками машут). Акулистика (?) – куда прячутся или не прячутся глаза (взгляд глаза в глаза – агрессия, честность, взгляд виляет – что-то утаивает). Дальше тактильность (многие народы не любят обнимашки и прикосновения, а кому-то важно рукопожатие и объятие при прощании). Сенсорика – как нужно пахнуть (в странах арабского мира это важно). Проксемика – где нужно стоять, какая дистанция. Хронемика – нужно всё делать вовремя или с опозданием (в арабском мире принудить прийти вовремя – проявить неуважение. В Европе опаздывать непростительно).

**Паравербальное** – искажение фонетики, ритм, интонации.

# ЛЕКЦИЯ 4

**Вербальная** – словесная. Бывает письменная и устная. На неё может налагаться невербальная. Невербальная может быть и самостоятельной. Паравербальная напрямую связана с устной вербальной.

**Кинесика** – движения тела, частями тела. В Италии и Испании это популярно. А есть страны, где нельзя махать руками. В Италии словарь таких жестов очень развит. Настолько, что жесты могут менять значение фразы на 180 градусов.

**Мимика** – движения лицом. В некоторых странах мимика играет большую роль. Например, в Америке в фильмах и мультфильмах это играет огромную роль. Вопрос – а в аниме мимика совсем рвёт шаблоны? В Китае считается, что мимика не должна ничего отражать. На античных статуях лица имеют радостно-приподнятое настроение. Но точнее понять их психологическое состояние понять невозможно.

**Окулистика** – поведение глаз. В России глаза – зеркало души, всегда важны, передают кучу информации. У нас принято прятать взгляд, смотреть в сторону. Прямой взгляд глаза в глаза имеет глубокий смысл. Моргание глазами у американцев – признак лжи, поэтому они ходят с широко раскрытыми глазами, и у них это нормально.

**Такесика** – прикосновения. Мы прикасаемся к людям, когда выражаем что-то очень важное, нежное, интимное, доверительное. Исключение – рукопожатие. С севера на юг тактильные касания приобретают значимость. В кавказских республиках принято приветствовать друга лёгким объятием (но касается только связей мужчина-мужчина). В СССР было принято целоваться при прощании и приветствии. Брежнев (?) начинал свой визит с министрами лобызанием.

**Сенсорика** – комплекс идей, относящихся к запахам. У нас запах имеет значение, духи у нас вот хорошие, основана французскими производителями. Сейчас парфюмерная наша школа перестала быть такой крутой. На юге, в Индии, например, есть запахи для работы, для прогулок и даже для прогулок с девушкой. Запах там имеет огромное значение, духами там едва ли не обливаются. У нас же считается недопустимым, если человек пахнет духами на расстоянии более метра. В Индии лучше посетить магазин и купить подходящий аромат.

**Проксемика** – расстояние между разговаривающими. Норма минимальная в России – 60 см. В Америке – метр. Руки жмут в Америке примерно на расстоянии метра. Для публичной речи дистанция увеличивая до 2-3 метров до зала.

**Хронемика** – время в деловом общении. Недопустимость или допустимость опоздания. В некоторых странах опоздания даже обязательны. Это арабские страны, там опоздание на 15-20 минут – даже не опоздание. А есть страны, вроде Германии, где опоздание даже на 7 минут – жуть какая. В России стараются не опаздывать и максимальным опозданием считается 15 минут.

**Паравербальные коммуникации** – это интонации, искажение фонетики, паузы, ритм и прочее.

Герберт Пол Грайс описание речи. Он выделил 4 максимы: качествва информации, количества информации, релевантности, ясности.

**Качества** – инфа проверена.

**Количество** – ровно сколько надо.

**Релевантность** – только по теме.

**Ясность** – чётко, последовательно, ярко.

Сигналы неискренности: логические противоречия, акцентрирование на побочных деталях, ненужные подробности, интимизация («Вы же понимаете…», «Вы же достаточно умный человек…» Это попытка избежать более пристального внимания).

Речь как инструмент управления: теория речевых актов. Авторы:. Джон Остин и Джон Сёрль.

Английский язык более систематизирован и «жёсткий» в плане последовательности слов. Русский язык в этом плане более свободный – у нас члены предложения гуляют туды-сюды.

Предложения делятся на утвердительные (. Или …), восклицательные (!) и вопросительные (?).

«Сегодня среда?» – вопросительное предложение, не истинное и не ложное.

«Сегодня среда», – утвердительное, истинное предложение, если сегодня среда.

«Сегодня воскресенье», – утвердительное, ложное, ибо не среда.

С восклицательными предложениями то же самое, что и с утвердительными – они бывают ложными и истинными.

Но не все утвердительные предложения бывают истинными или ложными, иногда они ничего не утверждают, а приказывают или просят, провозглашают, декларируют, обещают.

В теории речевых актов все предложения делятся на констативы (они же репрезентативы, что-то утверждают) и перфомативы.

Перформативы делятся на:

* Комиссивы. Вот тут я, честно говоря, не разобрался, но с подсказок интернета, сюда лучше всего подходят обещания и клятвы. «Я обязуюсь помогать больным».
* Декларативы. Провозглашение нового обстоятельства, положения вещей, это может делать только особый человек. «Зачёт» от преподавателя, ибо у него право есть, или «Провозглашаю вас мужем и женой» – скажет тётечка из ЗАГСа, у неё есть полномочия для этого
* Директивы. Приказы. «Лекция начнётся в 14:15». Это не истина и не ложь, это приказ, он ничего не провозглашает, он заставляет. Указания, просьбы, любые методы побуждения.
* Экспрессивы. Просьбы о прощении, например. «Прощу прощения» – это просьба. На инглише “I’m sorry”, я сожалею, выражаю своё сожаление и внутреннее состояние. Тут опять всё как-то смутно. По данным из интернета, они созданы для выражения эмоций и состояний.

Элементы речевого акта:

**Локуция, иллокуция, перлокуция**. Существуют в высказывании практически одновременно все трое.

**Локуция** – «Он сказал мне: «Стреляй в ней»». Произнесение фразы.

**Иллокуция** – действие, которое требуют/просят совершить. Он настаивал на том, чтобы кого-то там застрелили. Краткий смысл фразы.

**Перлокуция** – действие, которое совершается под воздействием фразы. Кого-то заставили застрелить кого-то. Это результат действия или отсутствие результата.

Пример, вы зашли в аудиторию, вам холодно, просите закрыть Сергея закрыть окно. «Сергей, что-то холодно, не могли бы вы закрыть окно?» – локуция, сама фраза. Иллокуция: «закрой окно». Перлокуция: «Сергей встал и закрыл окно».

Теория речевых актов продолжает традицию взгляда на язык как на инструмент достижения своих целей, инструмент управления другими.

Речевое поведение. Жизнь сложна и многообразна, но в ней можно выделить повторяющиеся наборы сценариев. Наборы: врач-пациент, старший-младший, учитель-ученик, продавец-покупатель, постоянные и переменные роли. Он рассуждал о том, как происходит разговор с продавцом при покупке: у нас уже есть заготовленные шаблоны для этих ситуаций, которые зависят от выбранных нами постоянных и переменных ролей. Есть речевое поведение, которое уже впаяно в нас в силу пола, возраста и других факторов. Нельзя говорить как ребёнок, будучи взрослым. Есть переменные роли: играем роль ребёнка при родителях, ученика – в школе, пассажира – в метро, друзей – в игре. Такие роли мы играем каждый день. «Игры в которые играют люди», автор писал, что человек может изменять даже свои постоянные роли: родитель со своим ребёнком, но сам он ребёнок со своим начальником. В роли родителя человек выбирает авторитарный тон, поощряет, отчитывает и прибегает к вопросительному стилю – сводит разговор к вопросам из разряда «Ты сделал вот то дело?», «Сколько раз тебе повторять?», это немного напоминает речь следователя.

Роли различаются ещё и по принадлежности в разным социальным группам. Интеллигенты предпочитают общаться на литературном языке. Жители сёл используют кучу диалектов. Возникли неправильные тенденции, когда якобы интеллигентные люди любят похвастаться владением руганью. Есть определённые наборы поведения у ролей. Врач смотрит долго, внимательно, пристально, немного шутит для поддержки пациента.

Многие особенности зависят от пола. У девочек выше скорость, больше словарный запас, а ещё они начинают говорить раньше, но это не значит, что они быстро доходят до сути и могут говорить только по делу. Девочки используют больше уменьшительно-ласкательные формы прилагательных. Чаще используют эмоциональную лекцию: «жуть», «блеск», «парниша, шалишь!» и прочее.

Рече-поведенческие стратегии и тактики (Стратегия охватывает больше, чем стратегия, вот и вся разница). Созданы Верещагиным и Костомаровым (Костомаров на слайде с названием). Костомаров любил контролировать ситуацию в столовой, ходил в кедах и в кофте в вузе. В институте имени Пушкина столовая лидирует по еде.

Тактик может быть бесконечно много. Тактика убедить покупателя купить именно ваш товар. Тактика сдачи экзамена без подготовки.

Верещагин и Костомаров уделяют внимание следующим тактикам:

Деликт. Вина, но тут смысл скорее «Всё, что связано с любыми формами повинности». Повинность, обличение, покаяние и прочее, должны заканчиваться извинениями.

Утешение. Тактик просто тьма тьмущая. Например, минимизация беды: «Невелика беда», «Ничего смертельного» и прочее. Другая тактика – жизнь продолжается: «Завтра новый день будет», «На этой мине свет клином не сошёлся», «Встретишь ещё человека», «До свадьбы заживёт» и прочее. А ещё тактика: «Ничего не поделаешь, потерпи», «Такова судьба», «Что написано на роду, то и будет». Своеобразный пинок под зад: «Не хнычь», «Не плачь», «Не падай духом», «Встряхнись», нередко подразумевает «Не сдавайся», «Борись». И ещё одна тактика «Чувствуй, не держи в себе». Ещё есть надежда: «Дальше будет лучше». Ещё есть вариант «Ты не один». А ещё есть вариант «Давай зальём горе!». В России утешение связано с тем, что мы пытаемся уменьшить психологическую боль, а в США то же «Don’t worry» значит не подавать вида, что вам плохо. Короче, культура тоже имеет влияние на способ утешения.

Призыв к откровенности. Иногда даже не требуется к нему прибегать, они просто начинают вам рассказывать, что их тревожит. К вам подошёл человек на вокзале, вы друг друга больше не встретите (или в купе поезда такая ситуация может быть). Но чаще всего человек не открывается, и нужно заставить его открыться. Тот, кому вы открываетесь – конфидент. Открывающийся – секретник. Во всей рече-поведенческой тактике есть три временных фрагмента тактик. Есть три фазы: инициальная – заставить говорить, медиальная – заставить продолжить, финальная – подведение итогов.

**Инициальная.** Тактик просто куча, например с упорством на родство: «Мы же близкие люди», «Сколько мы уже дружим». Упор на свои качества: «Я – могила», «Я как раз специалист в этом», снова упор на общие черты: «Да чтобы русские люди не поняли друг друга?». Есть вариант пооткровенничать самому и заставить собеседника открыться, типа: «У меня нет от тебя тайн!». Ещё есть «Я должен знать и сгораю от любопытства», «Я тебе помочь хочу». Ещё вариант: «Давай отойдём в сторонку, нам нужно поговорить наедине», «Это не телефонный разговор». Ещё есть прямолинейный вариант «Соберись с духом и расскажи мне», «Соберись с духом и выкладывай». Вариант через стимулятор: «Давно пора посидеть с бутылочкой», «Тут забегаловка была, там посидеть можно». Ещё вариант: «Сядем рядком, поговорим ладком», «Дай-ка мне твою руку», «Посмотри мне в глаза». Ещё вариант: «Не держи в себе, выговорись», а потом отделяете только важную информацию: «Нет-нет, твои отношения с ними меня не интересуют». Силовые методы: «Да говори ты уже, а не то хуже будет!».

**Медиальная.** «Не запирайся, ты не договариваешь», «А может дело было так?». Ещё другой вариант через поддержку: «Давай, продолжай».

**Финальная** – подведение итогов: «Спасибо, что сказал», «Знать тебя больше не желаю» и прочее.

Исходные данные для речевой стратегии (Оксана Сергеевна Иссерс). Стратегия нужна для навязывания собеседнику своей интерпретации. Ваш собеседник должен подумать о предмете или ситуации так, как надо вам. Для этого нужна информация о предстоящем речевом событии. Когда, где, что будет говорить человек, какие у него будут аргументы, какие роли будут, какая ситуация, возможная длительность разговора – это всё разные ситуации. Необходимо помнить, что информация может быть неполной, а потом нужно предварительно прокрутить в голове несколько вариантов, чтобы при любом развитии сценария удалось получить нужный результат.

Примеры стратегий:

* Дискредитации (насмешка, оскорбление, обвинение). Чтобы другие не относились к собеседнику серьёзно, есть вариант поливать его помоями. Но тут опасно нарваться на уголовные последствия. Сравнения человека с животными, просто маты – прямолинейно и н всегда эффективно… Насмешка в этом варианте куда как более тонкая и мощная штука. Обвинение, его примеры: «Да вы, да вы то-то, то-то не сделали», «Этот человек похож на Н, а всем известно, что Н тугодум!». Дискредитация включает навешивание ярлыков: «Да он скупой!».
* Уговор, убеждение. Нахождение опоры на чувства: «Да вы посмотрите, сколь крута эта книга, как прекрасен переплёт!». Опора на пользу: «Вы научитесь готовить триста блюд из одного лука, и все разные!». Вызов к авторитету: «Крутой мужик сказал, что книга крутая, так что она точно крутая!».
* Комплимент. Подчёркивает высокую оценку собеседника. Даже если люди говорят, что не реагируют на комплименты, это сработает (слова лектора).
* Самопрезентация. Стратегия используется, например, при поиске работы. Тут нужно говорить не о своих личных качествах, но лучше говорить о вашей роли, которую вы играли или будете играть, а потом подвязывать личные качества. «Вам требуется человек, который пишет грамотно? А я победитель такой-то олимпиады по русскому языку таких-то годов!».

Можно управлять инициативой в диалоге:

* Передавать её. Либо аргументы кончились, либо вы даёте возможность сказать вашему союзнику вашу мысль ещё лучше, чем вы.
* Удерживать её. Тут можно обрывать грубо словами вроде «А ты молчи!», «Дайте мне договорить!», «Я-то вас не перебивал!». Главное говорить без умолку и не создавать фраз, куда смогут вклиниться собеседники.
* Ещё есть вариант поощрить чужую инициативу: «Правильно», «Хорошо», «Да!», «Так и есть».
* Если аргументы кончились или их нету, или дальше вообще кранты, то нужно заканчивать разговор. «Это всё!» – и развернуться спиной, грубость тут зашкаливает. Можно сослаться на непреодолимые обстоятельства внешних сил: «Ой, мне пора!».

# ЛЕКЦИЯ 4

Методы анализа дискурса. Особенности русского поведения.

**Дискурс** – речь устная/письменная для последовательного выражения идей с какой-то целью.

**Дискурс** – общение двух персонажей в книге, сами книги и даже реклама.

Рассматриваем две тактики анализа дискурса. Первая тактика – критическая школа анализа дискурса. Вторая – корпусная или корпус-ориентированная.

Критическая анализа дискурса. Критическая – умозрительное рассмотрение, критика, но эти значения не подходят для критического анализа дискурса. Тут название скорее является эхом очень крупного направления философии двадцатого века, которое наименовалось критической теорией. Она же философия Франкфуртской (Чё это? Я наверняка и написал неправильно) школы.

Франкфуртская школа – направление, сформированное людьми в основном еврейского происхождения в Германии. Когда пришёл Гитлер, они уползли в Америку. Там они образовали new school university. Они писали много вне марксизма. Они смотрели на мир через очки классового сознания. Политикика для них – борьба классов. На них повлияла теория Фрейда. Они скрестили Фрейда и Марка. Упоминает их книги «Эрос и цивилизация», «Одномерный человек».

Норман Фонкрут (?). У текста есть три измерения:

* Текст. Его синтаксис, сами знаки и прочее.
* Кто и почему этот текст создал? Каким образом этот текст распространился в обществе. Каким способом этот текст стал доступен обществу? Вопросы создания, распространения и использования создают контекст для текста.
* Вопрос о том, какая идеология доминирует в обществе, какие есть соотношения идеологий и как люди вообще смотрят на мир.

Сам текст не только интерпретируется, но и является инструментом психологического воздействия. Смысл и посыл текста зависит от того, в какое общество он попадёт.

В одном из документов к семинару один человек рассматривал два документа и сравнивал их, декомпозировал.

Лиссабонская декларация – основополагающий документ европейского союза. Говорится о том, что неравномерно используется в европейском союзе рабочая сила, много нерешённых экономических проблем. Нужно стремиться к тому, чтобы структурные изменения в экономике решили эти проблемы. Предлагается сделать основу на знания, которые будут приводить к лучшей политике и лучшему использованию ресурсов. В частности, инструментом достижения этой штуки будет информационное общество. Помогает защитить людей от феномена социального исключения.

Здесь мы видим, что формулировка проблема идёт от слабых сторон евросоюза, потом постановка цели и формулировка методы решения. Построение информационного общества – инструмент достижения лучшего общества.

Рассмотрим второй документ, родом из Румынии. Стратегия для поддержания новой экономики и постановление информационного общества. Не упоминается ни одна проблема румынского общества. Просто говорится, что информационное общества – это хорошо, и всё. Хорошо, значит, нужно туда стремиться. Но при этом на многие вопросы нет ответов. Вопрос – кому нужен был этот документ? Скорее всего, он нужен был для убеждения чиновников евросоюза для выделения денег Румынии.

Политический контекст сильно влияет на смысл документов.

Второй способ анализа критического анализа дискурса – интерпретация управленческих решений, которые были приняты для сравнения правительства Италии и Японии во время ковид-кризиса. Эта статья Джамарко Фьиоронтини (я опять скорее всего ошибся).

Он рассматривал указы Италии и Японии. В Италии они звучали куда как более жёстко и в более приказном тоне, чем в Японии. Причина разниц была в разности политических реальностей. Дело в том, что по конституции Италии у Италии куда как более полномочий, чем у японцев. Японские руководители могли только закрыть детские сады во время кризиса. Закрытие школ, общественный транспорт и прочие указы в Японии управлялись городскими властями и прочими более мелкими объектами, поэтому они уговаривали, а не приказывали. А вот в Италии были именно что приказы, которые не терпели иных интерпретаций.

Дальше едем к корпусному анализу дискурса. Алан Панклинтон(???) на фото в презентации, он был в Балонском(?????) университете. Нам кидали кусок его документа.

**Критический анализ** – анализ на основе теоретических идей, анализ качественный. Идеология формируется и формулируется борьбой классов… С той точки зрения всё рассматривается.

Корпусный анализ основан на интерпретации числовых данных. Для изучения доминирующих политических идей используется анализ чисел. Для начала анализа нужно создать корпус (оно же тело), которое будет собранием текста. Во-первых, есть корпус русского языка – это все устные и письменные тексты, которые когда-либо были созданы на русском языке. Чаще всего корпус русского языка нужен только для сравнения с более мелкими корпусами. Можно создать корпус всех произведений Тургенева, либо корпус всех текстов, опубликованных в журнале «Новый мир». Можно создать корпус из всех выступлений и обсуждений, а также письменных публикаций, которые были связаны с защитой природной среды и связанные с государственной думой в таком-то промежутке времени. Короче, корпусов можно придумать тьмущую тьму, пока мозг не спарится.

Анализ начинается со сбора нужных текстов. Дальше идёт разметка текста по любому принципу. Разделение текстов, например, по полу авторов. Можно разделить тексты на те, которые произносились теми или иными партиями. Можно делить их по форме публикаций: законы, аналитическая записка, выступление на совещании. Дели по самое не могу. Все эти тексты потом запихиваются в программу, и потом можно их смотреть по разделённым категориям (По тегам, короче, смотрим тексты). Потом можно посмотреть частотность использования того или иного слова. Если какое-то слово сильно выделяется по сравнению с корпусом русского языка, то можно делать какие-то выводы. Например, что слово значит что-то особенное. И это будут объективные данные.

Кроме частотности можно посмотреть каркорданс (уверен, я опять обкекался), которые обозначают сочетания. Можно просматривать, в каком контексте возникают те или иные слова, в каком контекста и с какими словами они идут рядом. Уже по этим характеристикам можно говорить о неких идеологических или ментальных подоплётках и причинах. Это очень помогает в изучении иностранного языка, чтобы понять, где и какие слова и фразы лучше использовать.

Dependance. Русский сказал бы: depend of. А вот англичанин сказал бы: depend on. Почему так? Хрен знает, но как-то так.

Корпусный анализ позволяет за счёт частотности и сочетания слов позволяет делать выводы на основе математически полученных данных, которые описывают объективную реальность.

Это может быть использовано... Пример, статья Роксаны Барбары «Языковая и коммуникативная практика в ответе американских военных служб ковиду-19». Она пишет, что вопреки ожиданиям ковид-19 породил огромный вал, зашкаливающих по частоте биллических выражений (Я снова не уверен, что правильно расслышал. Слов, связанных с военной тематикой, то бишь), они выражали необходимость мобилизации. Англичане используют фразы «сражение», «встать плечом к плечу», «командный дух» и т.д., когда говорят о ковиде. Роксана Барбара задумалась о том, что тексты, рождённые внутри военного ведомства, скорее всего, лопаются от биллических слов. Они пошла изучать эти самые статьи от военных к гражданам. И оказывается, что военные не используют биллическую лексику и пытаются не волновать граждан, а пытаются их успокоить. Журналистам-то надо, чтобы их читал, а у военных цель не получить внимание, а решить проблему.

Если взять слова, которые означают обязательства к взаимодействию, то у военных на первом месте слово support. Support встречается вдвое чаще command и втрое order.

У англичан есть много модальных фраз, выражают степень необходимости выполнить сказанную фразу. Will встречается в девять раз чаще, чем must.

В Америке fight чаще всего используется в выражении fight for freedom. В плане сражения в войнах и прочем слово fight используется гораздо реже. В Великобритании, наверное, используется Fight for queen!

Вывод: военные куда как более стремились успокоить население, чем журналисты.

Коммуникативное поведение русских.

Дальше будут лекции по коммуникативном поведении других культур и стран. Эх…

Прохоров и Стернин (?) выделяют у россиян коллективизм, то бишь, желание не быть белой вороной. Даже выпадая из общего ряда, русский человек пытается быть одетым, как группа сверстников, и чаще всего примыкает к этой группе сверстников, чтобы не выпадать из ряда. Русский человек быстро входит в коммуникацию, если думает, что может помочь. Также это выражается в том, что русские живут большими семьями и редко отдают своих бабушек в дома престарелых.

В Великобритании и Америке дети почти никогда не возвращаются в родительский домой после отъезда для учёбы в колледже. У нас и у итальянцев дети весьма долго живут вместе с родителями.

Второй аспект – душевность, она выражается в том, что мы не терпим формальных отношений, и они нас унижают, раздражают. Мы не хотим писать и получать официальные тексты. Если мы пишем письма, то они наполнены крайней степенью интимности и душевности. Эпоха больших писем пропадает, т.к. появился интернет.

Раньше считалось, что материальное не так важно, а важнее всего поговорить по душам. Никто не говорил «извини, мне пора на работу». Никто не говорил «извини, могу встретиться с тобой двух до трёх». Короче, раньше было душевнее. И раньше беседовали не о том, какую модель айфона купить, а обсуждали «неразрешимое» и «невозможное».

Третья особенность – созерцательность. Мы решаем проблемы идеальности. Мы будем три года ежедневно выходить из подъезда и запоминать третью качающуюся ступеньку, но никто даже не почешется, чтобы её исправить. У европейцев вот видно, что там они поколениями работают над мелочами, например, над двумя квадратными метрами перед домом. Для русских это вот всё не имеет значения, мы решаем мировые проблемы.

Четвёртая особенность – терпеливость. Терпим ипотеки, ещё вот подзаработает, завтра всё будет, а сегодня пашем.

Ещё особенность – импульсивность. Мы можем быть эмоционально взвинчены и ссориться даже с теми, кто в будущем был бы нам полезен.

Ещё особенность – потребность во внешнем контроле и управлении. Нам нужен прийти кто-то, кто всё нам расскажет и покажет. Это убивает инициативу и сильно портит шаги страны на международном уровне. У нас многие действия совершаются с оглядкой на других. На Америку, например.

Последняя черта – излишняя самокритичность. Мы любим посыпать голову пеплом. Стоит пожить в любой другой стране мира, и мы поймём, что там есть такие проблемы, с которыми Россия не сталкивалась.

А ещё мы терпеть не можем неискренние улыбки в разговорах. Американцы могут улыбаться на похоронах.

Считается, что русские много целуются и обнимаются.

А вот и сейчас для многих лучшим местом для разговоров остаётся кухня.

Англичане выставят вам очешуительно красивую посуду и пару сухих печенюшек. А мы вытащим пирожки, вкусные печеньки и другие вкусности.

У русских недопустимо в разговоре упоминание слова «туалет». И говорят даже школьники в школе «Можно выйти?». «Туалет» мы почти никогда не говорим. В западных странах запросто могут поднять руку и сказать: «Разрешите в туалет?». Русский человек в туалет не ходит!.. (Он туда влетает!)

У нас секса нет на телевидении (Что?.. А можно было без этого?). Мы говорим мало на интимные темы и мало говорим о проблемах с желудком. Считается, что говорить за едой неприлично. В Америке школьники могут хомячить на уроках.

Мы не сидим на полу или на корточках. В университетах Америки многие сидят на ступеньках и на полу.

Сидение на корточках в России связано с выходцами из стран средней Азии (Узбекистан, например) и с гражданами, которые побывали в тюрьме.

Нельзя смотреть на часы при разговоре, так как это значит, что вы намекаете о том, что вам хочется уйти.

Нельзя смотреть на собеседника в упор.

Нельзя говорить сидя со стоящим.

Нельзя отвечать на ходу, нужно остановиться.

Нельзя сидеть в присутствии стоящей женщины (а в электричках это не всегда работает, говорю на своём опыте).

Формальное общение – неискренность.

Мы склонны к пессимизму в оценках. Мы скромны в самоподаче. Хвалить себя считается неприличным.

У нас ответ на «как дела?» обычно «Нормально». Американцы чаще говорят «How are you?», «I’m fine. What’s about you?».

Мы даём замечания и предупреждения незнакомых. Лектор стоял в очереди к автомату для получения билета для поезда. Итальянцы там перед ним очень долго мучились минут семь. И в итоге автомат сбрасывал информацию. Лектор в конце концов решил помочь им, чтобы успеть на свой поезд. На него посмотрели с великим и всемогущим ужасом, ибо никто не вмешивается в чужую жизнь, если его не попросили. Но в итоге наш лектор всё-таки успел на поезд.

Русский человек не любит формальное общение. Следы неформального, тёплого и милого общения чаще всего сохраняются в письмах.

Ищет письма Маяковского и Лилией Брик. Двойку сам себе ставит, пока ищет тексты. Рассказывать будет по памяти. «Дорогой мой лисёныш», – начало письма Маяковского. Используются ласковые имена животных. Он пишет, как скучает… И заканчивается письмо просьбой поцеловать Бульку (Собака) и Оську (муж Лили), если у них нет глистов. Он распространяет шутку про глисты на мужа Лили, хотя при личном общении это посчтиалось бы оскорблением. Заканчивается письмо: «С любовью, твой Щен» (Щен – щенок. И там ещё рисунок был щенка на задних лапах).

«Я в Париже, ужасная скука. Раньше богатые люди продавали несколько автомобилей для покупки картины, теперь весь манмартен (?) заполнен художниками, продающими картины, чтобы купить машину», – там и философия бывала.

Со временем манера личного общения, зафиксированная в письмах со временем так изменилась, что мы можем совершенно неправильно интерпретировать слова, написанные лет 100-200 назад. В частности это касается слова «любовь», которое использовалось в очень широком смысле. И вообще раньше слово «любовь» почти никогда не было связано со словом «секс» (Ему это слово удовольствие доставляет, что ли?!). В письмах в конце были признания в любви, которые почти никогда не несли эротического подтекста. Как пример – переписка Блока с Андреем Белым, когда она не были европейскими знаменитостями.

Блок – Белому. «Я люблю вас как свою тишину», «Мы все тебя очень любим. Имя моё назовёшь – к сердцу прижму…», «Милый, люблю тебя, хочется мило-мило закрыть твои глаза», «Ты первый, кто показал мне братское», «Пусть нам обоим будет просто и хорошо любить друг друга».

Теперь он упоминает отношения Блока с его женой, но эти двое всё равно не забывали про свою дружескую любовь друг ко другу.

Любой анализ дискурса должен идти бок о бок с анализом временного промежутка, где оно было написано.

# ЛЕКЦИЯ 5

Рассмотрение ментальности и речевых манер.

Перемещаемся в сторону европы, точнее, Великобритании и Франции. Возможно, успеется Германия.

Великобритания состоит из Англии, Шотландии, Валлийцев(?) и ирландцев.

Изначально острова были заселены саксами и прочими ребятами веке в восьмом.

В одиннадцатом – пришли датчане. Царствовали там тюдоры.

Потом дановерская(?) династия с 1814 по 1900 какой-то, которую потом сместили саксоны. Во время первой мировой монарх Великобритании был германцем, это было неловко, потому их династию переименовали в честь какого-то там замка, который я не расслышал.

1707 год – появляется союз Англии и Шотландии, появляется Великобритания.

1801 – соединённое королевство Британии и Ирландии. Потом Ирландия дробится, и у Британии остаётся только северная Ирландия. Причины деления были религиозные. В Ирландии многие были католиками, а в Англии в основном были протестанты.

Главное религиозной власти является глава светской власти в Англии.

В Британии крайне развит индивидуализм. Не принято вмешиваться в чужие дела и не принято притеснять чужие свободы. Принято делать дела в одиночестве. У них «Быстрее едет тот, кто едет один». Наш аналог: «Хочешь сделать хорошо – сделай это сам».

Вы можете говорить с британцами о чём угодно, но о себе они тебе не расскажут. Нельзя говорить о себе. Нельзя запросто вступать в беседу с незнакомцами. Если вы хотите дать совет, ждите, пока вас спросят. Не спрашивают – лучше помолчи.

Их замкнутость сопровождается высокой эмоциональной сдержанностью.

Они любят преодолевать трудности. У их умывальников два отдельных крана: горячий и холодной. Дырку они в раковине они обычно затыкают пробкой, смешивают воду, и только потом моются.

В домах низкие температуры, потому они ходят тепло одетые во всяких пальто и прочем.

Детей недолюбливают (?!), чтобы подготовить их к тяготам жизни. Возможно, англичане малоэмоциональны из-за того, что им подарили мало любви в детстве. Если ребёнок плачет, его не успокаивают и не утешают. Зато дают им деньги на одежду.

Расстояние между отцом и сыном приличное, и ребёнок обращается к отцу «сэр».

Как продолжение индивидуализма, они могут объединяться с теми, с кем их интересы схожи. Такие объединения происходят в клубах. Английская культура очень клубная.

Ценность человека определяется тем, к каким клубам он принадлежит. Принадлежать к элитарному, необычному обществу у них почётно.

Клубы делятся, например, по интересам. Клуб любителей эфемеров (?), то бишь каких-то растений без листьев. Клуб любителей собак определённой породы. Вы приходите в клуб и говорите исключительно про тематику клуба.

Есть насильственная сегрегация с момента поступления в университет. Колледж – де-факто общежитие, где живёт сообщество студентов. Оксфорд и Кембридж – просто разные колледжи. В колледжах помимо жилых комнат есть community room. Всеми порицается неформальное общение студентов разных курсов.

Если студент курса постарше общается с малышами, его рискуют пнуть из общества его курса.

Невозможно неформальное общение между бакалаврами и магистрами, преподами и студентами… Короче, держи дистанцию и почётным будешь.

Где же можно быть у них открытым? В семье!

А, ещё об эмоциональной броне. Закрытость сопровождается невозможностью разгадать вашу мимику и всю невербальную часть общения. Желательно стоять как камень, не улыбаться и даже вообще не двигаться. Есть понятие «твёрдой губы», когда губы неподвижны. Они тренируют губы, чтобы даже при сильных эмоциях те не дрожали.

Например, на похоронах своей матери принцы совсем не плакали. То ли они проявляли этикет, то ли просто у них не было эмоциональной связи.

У них есть молчаливое (!!!) хулиганство. Это проявляется ношением яркой, пёстрой и глазоломной одежды. Могут носить тату, красить волосы и прочее. Если вы стоите в очереди в музей и наблюдаете за публикой и видите совершенно экзотические экземпляры, то 98% шанс, что это великобритарнцы.

При этом нации свойственно долгосрочное планирование. Ни для кого не секрет, что Великобритания была владычицей морей и имела кучу колоний на дальних берегах. Во всех своих технологиях контроля колоний за счёт повелевания без использования силы, они достигли огромных высот. Многие из бывших колоний остались в экономической зависимости от Великобритании или имеют тесные связи с ней – это последствия влияния Великобритании.

Почему Великобритания была так успешна при проведении операций против России? Они на весь мир смотрят, как на свои возможные колонии. А если они будут судиться, суд будет Великобританским… Куча контрактов и их соблюдение будет проверяться не Россией, а, скорее всего, Британией. У них крупнейшие страховые компании, которые, например, страхуют суды. Перестраховщики – там же.

Такие способы управления не требуют нефти, газа и иных ресурсов. Они просто требуют сущей малости: убедить других следовать прекрасным правилам, которые ты придумал. В этом англичане непревзойдённые игроки на мировой сцене.

Короче говоря, у них большое политическое влияние. Огромное даже.

Они малыми ресурсами получают огромные результаты. Великобритания была одной из победительниц во второй мировой, а вот потерь у них было меньше всего. Прибыль от победы у них тоже была огромной.

Черчилль обращался к Сталину, тот снимал войска и шёл защищать соратника, а потом этот же Черчилль же убеждал США забомбить нахрен СССР.

Британцы имея огромную литературу и героя принца датского, они не были озабочены поисками глубин своей души. Вместо этого они настроены на насущные проблемы.

А ещё они обожают соблюдать правила. Если британец нарушил правила – он уже не британец, он чёртов грешник.

Британцы законопослушные.

Британцы в разговоре всегда выражают оптимизм.

Если спросить россиянина, как у него дела, он скажет: «Ничего, нормуль». Англичанин вам ответит: «I’m fine!».

В разговорах не перебивают, не подсказывают слова, внимательно смотрят и не поворачивают голову. А ещё улыбаются.

Если их не спросили, они в разговор вряд ли вступят.

Русский человек, заходя в купе, чаще всего заговорит с попутчиками. Зашёл в британское купе: зашёл молча, молча сел, молча едешь и молчишь.

Если британцы вынуждены что-то говорить, они будут говорить крайне мягко, избегая критики и категоричности. Если им что-нибудь понравится, они скажут: «Весьма неплохо!». Если им не понравилось, ответят: «Довольно-таки неплохо». Чуете разницу? Я вот едва её чую, а она есть.

Если приглашают, они оставляют человеку возможность отказаться.

Чем заменяются императивы? «Извините, вы, кажется, стоите на моей ноге», – если на вашу ногу наступят.

Если учитель просит прекратить разговор, он сделает это мягко: Could you please stop talking?

Если англичане встречаются, то они говорят о домашних животных, телевизионных программах. Женщины могут обсуждать декор дома и садоводчество. Мужчины могут обсуждать секс (бля).

Нельзя говорить совсем о здоровье, зарплате, цене предметов, работе, серьёзные темы политики, нехватках денег. Желательно не шутить над собой.

При писателе нельзя говорить о его литературных произведениях, т.к. это его работа.

Цитирует советского дипломата, который был однажды приглашён в высокое британское общество, вернее в гости. Ористер (?) – это тот дипломат.

Он входит в гостиную, полную гостей, подошёл к хозяйке, та у него спросила, нравится ли ему Англия. На деле ей пофигу было, но спросила из вежливости.

Потом его перепутали с французом и спросили, нравится ли ему Англия. Круг замкнулся, хозяйка ушла.

В следующий раз дипломат увидел хозяйку только на выходе, где она высказала ему любезности о радости встречи. Скорее всего, ненастоящей радости.

Человек уходил с чувством пустоты, будто говорил с восковыми фигурами.

Индивидуальность-независимость ещё уменьшает количество просьб. Человек при заходе в банк должен стоять и крутить головой в растерянности, потом уже к нему подойдут.

Если вас куда-нибудь пригласили, нужно поблагодарить, а на следующий день направить благодарственное письмо почтой.

А ещё там крайне важна иерархия. Говоря о населении, 54% – это работяги. 34% – средний класс. 2% – верхний средний класс. Есть незначительный кусок аристократического общества

Иерархия поддерживается системой образования.

Британские школьники вынуждены в 11 сдавать первые важные экзамены, которые определяют их дальнейшую судьбу на далёкие годы. Grammar school выдаёт аттестат категории А, который позволяет идти в университет, туда попадут лучшие. А остальные пойдут в New secondary school, и там аттестат не даст ученику учиться в вузе.

Выходцев из рабочих семей таков, что только каждый девятый прорывается в grammar school. И только небольшая часть «победителей» попадёт в вузы.

Процент выходцев из рабочих семей в британских вузах крайне низок. Эта вот классовая сегрегация никому не попадает в глаза.

Постулируется как бы наличие свободы выбора и равных у всех возможностей.

Выходцы богатых семей отдаются в public school. Публичные они потому, что их выходцы будут служить обществу. Грубо говоря, управлять народом. Итон (я хер знает как это на инглише) пример такой школы, там учились принцы. Это безумно дорогая школа. Но попасть туда можно бесплатно, если у тебя есть где-то огромные успехи: в музыке или спорте.

Комнаты общежития холодные, питание сдержанное, а вот командный дух очень даже воспитывается. Спортивный дух воспитывается командными состязаниями.

Школы разбиты на так называемые дома, общежитиям то бишь. И каждый год тебя пинают в новую общагу, для более опытных смешариков. Если у новичка проблемы, к нему могут приставить старшака, чтобы ему помогли. Как я понял, у них есть честь домов, так сказать, как в ГП с их Гриффиндором, Слизерином и прочим.

Униформа школьников отличается галстуками.

Есть школьные связи, которые называют школьным галстуком. Даже если ты с одним человеком насмерть в школе срался, но если у него будет возможность протолкнуть тебя по службе, он это сделает. И это спишут словами: «А, школьный галстук повлиял, видать».

И вот эти выходцы из элитных школ управляют страной. Заманался немного писать

И эти публичные школы на деле частные.

Классы отличаются в первую по произношению и словарю. Аристократы исчисляют деньги в гинеях (Это что?).

Вся власть разделена на ветви. На самом верху стоит король (его назвали декоративной фигурой), под ним палата лордов (раньше это было наследственным), под ним есть правительство (сказал, что они не профи, потому что их протолкали связями). Руководитель транспорта может быть человеком без образования в этой области.

Оксбридж – оскфорд и Кембрдж.

Правительство не подчиняется парламенту.

Кворум считается состоявшимся, если есть хотя бы три человека (это сборы лордов, вот настолько они редко ходят).

В Великобритании мужское общество. Женскую моду задают итальянцы и французы, но в основном французы. А вот вся мужская мировая мода определена несколькими улицами Лондона.

А дальше мы едем к Франции!

Французы считаются, что отцами-основателями их нации являются Шарлемань и Клониз (а это были Карл Великий и Хлодвиг их Германии, он заманал с историей, я ж на слух имена не воспринимаю, особенно иностранные).

С 1803 года узаконено что-то там про родственные связи.

Ранее национальность считалась по месту рождения. Родился во Франции –

С 1927 года теперь можно стать французом после проживания в стране какого-то срока.

Они галлы по происхождению. У них есть тотемическое животное – петух. Они использовали на шлемах гребешки. Гребешка нету – окунали волосы в меловой раствор. У них были популярны фигурки вепря. Например, Жерар Депарди (Да кто это?..) где-то играл галла.

Галия – ключевая территория Франкского королевства, которое распалось на три.

С 800 года там появляется священная римская империя. В 843 происходит раздел между внуками Карла Великого, и в итоге образуется западное, восточное и южное франкские государства: там появились Франция, Германия и Италия.

Французы видят себя очень умными. Французский ум прозрачен и ясен, у них нет тёмных глубин, как в Германии или России. Их мозг – чёткий часовой механизм.

Они любят общаться! (Болтушки! Почему мне это кажется милым?) Процесс общения ценят больше результата. Хвастливые. Склонны к шутовству.

Кельты при отступлении оставляли римлянам заполненные пиршественными блюдами столы. Они могли отравить еду, но добавляли слабительное.

Они умеют легко радоваться жизни легко, быть здесь, сейчас и радоваться. Оттого они немного легкомысленны и тем избегают проблем нынешнего дня.

Они очень-очень ориентированы на семью: проводят много времени с семьёй (включая бабушек и дедушек), популярны загородная и сельская жизни. Как символ заботы о семье стоит вспомнить о наследовании имущества. Большую часть наследства получает младший сын, как самый слабый (Снова умиляюсь).

(Много пропустил, пока предупреждал)

Житель бардо очень замкнут.

Беседа не должна быть тяжёлой, она должна быть лёгкой и непринуждённой.

Есть культ женщин (Видимо, они ценят женскую красоту?..). Но это не мешает им начать наделять женщин правами, сравнимыми с мужскими, только сейчас.

Французы вспыльчивы, но незлобивы, незлопамятны.

Немцы прямолинейнее и громче французов, отчего лектор считает их грубее.

Если в музее кто-то громко смеётся, то, вероятно, это немцы.

Французы выставляют свою частную жизнь напоказ по принципу: я делаю что хочу, если тебе не нравится – ну не смотри.

Рассказывает о том, что у них в спальнях окна были без штор, а люди занимались своими делами, и знакомая нашего лектора не пускала детей в

Ритуализированное общение, особенно если плохо друг друга знают. Там есть много клише, которые нужно знать. Если человек очень далеко от вас, то нужно завершать письмо уверение в почтении. Если человек близок, то просто «Предупреждай о себе побольше, пожалуйста». Не соблюдаешь этикет – никуда тебя не позовут, будешь грустить и один сидеть.

Священное время личного общения – это обед. Обед – это ритуал, к которому готовятся сильно заранее. Нужно составить список приглашённых, сделать список блюд.

Если вы где-то ошиблись в подготовке обеда, к вам просто не придут. Отправили приглашения, и вам начнут поступать звонки из разряда: «Здравствуйте, я бы хотел прийти с подарком, давайте вы мне поможете выбрать подарок для вас?». Во Франции такое норма.

Вино должно быть подходить к сегодняшнему обеду. Если вы хотите принести вино в подарок – нужно спросить хозяйку и узнать, какое именно вино ей нести. Покупаешь букет цветов, и немножко опаздываешь. Не снимаешь обувь. Подготовьте шутку для начала разговора. У вас обязательно спросят, как вы добрались.

После проходите в общую комнату, и вам предложат выпить аперитив (что это?).

Аперитив – это в основном сухое вино, разбавленное вместе с каким-нибудь, например, черничным, ликёром. Когда все выпьют, вас проводят в столовую, где блюд не будет, и их принесут только потом.

Начинают с закусок: холодное авокадо под майонезом, паштет в тесте, фрутидемар (дары моря с французского) затем подают основное или рыбное блюда (тушёная в красном вине говядина, телятина в сметанном соусе, филе трески, камболы, лосося, желательно без косточек). Если вам предложат что-то выбрать, то лектор советует выбрать мясо, так как его есть проще, а для рыбы нужны особые ножи, вилки и прочие приколы, которые нужно знать. Если не умеете обращаться со столовыми прибора, на это не обратят внимание, но его всё же обратят.

Затем идут сыры 3-4 штуки и салат с оливковым маслом или уксусом. К сырам обязателен соответствующий бокал вина. Если вы подали не то вино, то это жуткий позор.

Кроме всего этого, французы очень легко относятся к запаху сыра, их всё устраивает.

Одна знакомая лектора прилетела из Парижа, это было в Украине, Запорожье, потом пригласила своих друзей на французский обед. Это было в 12-13 году. Их там было 4-5, они предварительно встретились и всей толпой вошли во двор многоквартирного, четвероподъездного дома. И происходит что-то невероятное, ибо они чуяли какой-то жуткий запах давно не стиранных носков во дворе. Вошли в подъезд на второй этаж, и запах лишь усилился. В тот момент лектор задумался о том, что такой сыр кушать не стоит. Но коллективно они решили рискнуть своими желудками и сожрать его побыстрее, чтобы потом сидеть в хорошей атмосфере.

После сыра идёт десерт: мороженое, шоколадный мусс, торт, фруктовый пирог, и это всё сопровождается разговорами. И тем серьёзнее(?) разговор, чем дальше идём по обеду.

После обеда вам предложат пройти в гостиную и там выпить кофе или чай. Пить кофе или чай за столом, где вы обедали во Франции и Италии не принято.

На званых обедах суп не подают. Суп – элемент исключительно домашнего обеда.

Городской завтрак неплотный: йогурт, кофе с молоком, круасан, тост с джемом.

В деревне он плотнее: пироги, бутерброды с ветчиной, блины, плавленный сыр и прочее.

Начальная школа во Франции с 5-ти лет. Потом пять лет и ещё три года обучения. 15% школы – католические школы, где образование исключительно высокого качества.

Французы соблюдают этикет и не ходят по курортным городам в пляжной одежде.

Считают, что они внесли огромный вклад в мировую культуру. В частности, балкон они считают своим изобретением.

Французам свойственна и бескорыстность и прижимистость. Они трудолюбивы и любят праздно проводить время. Они заботливые семьянины и любители интрижек на стороне. Они всегда за прогресс, но когда дело касается их выбора, то жутко консервативны.

Все французы уверены, что Франция – украшение вселенной. Европа – продолжение Франции. И весь мир должен думать и действовать, как французы. Они единственные в Европе, кто сопротивляется экспансии англицизма.

Есть гигаштраф за статьи на английском.

У них есть проблемы с мусульманским населением, т.к. они открыто говорили, что лицо должно быть открыто во время беседы.

Любят превращать трагедию во что-нибудь художественное и артистичное.

Горячи в общении, могут нагрубить, но в то же время склонны к компромиссам.

Склонность к компромиссам у них огромна и играет с ними злую шутку.

Франция во второй мировой войне, имея сильнейшую армию в Европе, сдалась на милость Германии, потому что французы даже подумать не могли о том, чтобы жить, преодолевая бытовые трудности: жить в неотапливаемом помещении, голодать и прочее. Какая угодно власть, дайте по утрам выпить кофе с круасаном.

Они больше любят форму, чем содержание.

Чем южнее мы идём по Европе, тем больше это в поведении.

Италия – сплошная форма. У них форма и есть содержание.

Французы вас в первую очередь оценивают по одежде, знанию ритуалов-клише. Чуть позже выяснят ваш статус – это самое главное. И потом уже меняется отношение к человеку, согласно ему месту в табеле о рангах.

Есть небольшое количество аристократов, которые выделяются тем, что гуляют по улице с немодными породами собак.

Буржуазия у них делится на крупную, мелкую и среднюю.

У них важна меритократия – то есть, люди, которые достигли чего-то благодаря своей настойчивости и талантам. Очень любят, например, Депардье, Шарльз Новур (Да не умею я писать имена на слух!), даже учитывая, что у них были нехорошие отношения с законом.

Видимо, если ты жутко талантлив, тебя будут любить, даже если закон тебя любить не будет.

Во Франции жёстко следуют законом, поэтому у них мускулинное общество.

У них принято рукопожатие, но только один раз. Мы-то можем здороваться каждый раз, когда видим знакомого. У французов жмут руку только раз в сутки, при последующих встречах машут рукой. Поцелуи популярны у женщин, но чисто формальные – в щёчку.

Если говорите с незнакомцем, сперва приветствуют, потом уже вопрос.

Не принято улыбаться. Не принято смотреть в глаза. Много маленьких магазинчиков, куда лучше постучаться.

Предпочитают быть со своей семьёй. Встречаются с семьёй дома. Домой приглашают кого-то редко. Любят сидеть в кафе.

Говорит, что дальнейшие семинары будут проще.

# ЛЕКЦИЯ 6

Сегодня Япония и арабские страны. В оставшееся время – особенности общения в Америке.

Доич происходит от диот, народ, что значит «народ», отсюда и датчане.

Русское «немец» происходит от «немой». Раньше немцами звали всех иностранцев. Было в ходу выражение «английский немец».

1868 года – Австрия существует сама по себе. Потом распад Австрии, появление Югославии, Чехословакии (?) и прочее.

Для нас важно, что языки в разных частях Германии сильно отличаются. Это скорее диалекты, но они имеют свои отличия. Есть северный и южный диалекты. Отличия диалектов очень заметны.

В том числе из-за языковой раздробленности действовала активность Мартина Лютера (? Может, он ЛюДер?) (один из идеологов, основателей протестантизма. Протестантизм – результат разрыва с католицизмом). Лютер был монахом-августианцем (?). Он написал на дверях своих келий какие-то мудрые мысли, и люди пошли за ним. И не только монахи за ним пошли, но и мелкоземельные бароны.

К католицизму претензия была в том, что сертификаты об отпущении грехов продавались. Купил бумажку – и ври дальше. Это была такая практика индульгенции.

Индульгенция – это придумка давних монахов для постройки собора Святого Петра.

Пошёл, убил человека, зашёл за индульгенцией, свободен.

Лютер считал, что священник не имеет права решать за Бога, виновен ли человек и не имеет права отпускать чужие грехи.

По его же мнению за пределами Рима перевод Библии с латыни на другие языки было неправильным. Поэтому Библию он предложил перевести на немецкий, чтобы её знали все. И в итоге Библия легла в основу немецкого языка.

Германец происходит от «воин копьё». Современники смотрели на германцев с уважением, так как германцы были крайне дисциплинированы в отличие от римлян.

Любопытно, что тевтонцы после победы уничтожали добычу. Прикол был не в обладании добычи, а в её получении. Гораздо лучше, если вам достались в завоевании какие-то драгоценности или интересная добыча. Вы будете знать, что вы победили, получили награду, но самое главное – вы знаете, что добыча не достанется эта больше никому (Интересно).

Французы охотнее изучают немецкий.

Винсдары современные правители Великобритании на деле немцы по происхождению. Периодически Германия противостояла и Франции, и России, а с Россией порой и объединялась, например, когда дралась с Польшей. Русские императоры по крови были немцами, поэтому германцев в России уважали.

Русские немцы во много похожи друг на друга. Русские и немцы видят друг друга грубыми и жестокими. Русские и немцы склонны к направлению своего ума на всякие идеи, склонны этими идеями увлекаться, склонны к реализации современных проектов в гранях своей истории (запутался). В стремлении стремятся показать не виртуозность мысли, а докопаться до первопричин. Есть склонность к поиску правды. У немцев есть закон, и его они активно слушают. Русские стремятся к правде.

Немцам характерна необыкновенная честность и прямота в разговоре. Русские тоже прямолинейны.

Русские и немецкие женщины могут жаловаться на мужей и детей, что в Арабских странах немыслимо. Достаточно прямо выражают своё мнение и любят покритиковать. Немцы критикуют для пользы дела. Русские временами критикуют для дискредитации.

Классическая немецкая семья – семья живущая на хуторе, далеко от других хуторов и больших городов. На хуторе есть всё для ведения хозяйства, но полагаться можно только на себя. Важные элементы культуры – настойчивость, самостоятельность и невероятное трудолюбие.

Не выбрасывают вещи. Долго чинят, экономны. Рачительны. Иногда до непонимания со стороны других наций и народностей.

Положение женщины всегда было подчинённым и сводилась к 3 сферам деятельности. «Дело женщины – дети, церковь, кухня». С начала двадцатого века начал развиваться феминизм (Айльз Шварцер). Девушки стали поздно выходить за муж и поздно обзаводиться детьми. Любят бесполый стиль одежды.

Мужчины сейчас не считают зазорным сидеть с детьми, мыть посуду и т.д.

Ввиду того, что дети считаются совершеннолетними с 18 лет, то после 18 они пускаются во все тяжкие: снимают своё жильё, бухают как не в себя и другое. Родители дают кредит на снятие/аренду этого самого жилья.

Современные немцы считают себя демократичными. Это выражается в визуальных проявлениях. На лекции и семинары можно приносить еду и напитки, а также наборы для вязания. Можно снимать пиджак, ослаблять галстук. Есть уважение к вышестоящим. Распорядок дня очень жёсткий. Перекуров нету. Только короткие перерывы для самого важного. Нарушение правил совершенно не принимается.

Немцы шумны на отдыхе, сосредоточены на чём-то одном (монохронные ж). Начальник в небольшой фирме молодец, если приглашает сотрудников на загородную прогулку, где будет и алкоголь, и разговоры по душам, и шутка на грани дозволенного.

Эта лёгкость общения с начальником должна резко оборваться на следующий день: начальник есть начальник, особенно на работе.

Из-за своей предусмотрительности и желания прогнозировать (они могут планировать за год) у них есть план на каждый день и везде – разбиение по часам. Они везде стремятся к достижению идеального состояния в деле. Перфекционисты. Как деловые партнёры крайне добры. Зададут тысячу вопросов, чтобы понять, как сделать лучше для всех.

Если немцы вас куда-то приглашают, то не волнуйтесь: всё будет идеально. Площадка будет чиста, найдётся штопор для вина, все будут предупреждены и прочее-прочее. И поэтому им тяжело вести с нами, так как у нас всё может быстро поменяться.

Они просто не верят, что у нас всё может быстро меняться.

Стремление к соблюдению правил иногда блокирует эмоциональное чувство. Это как контролёр билетов в автобусе – он во что бы то ни встало, штраф за проезд без билета выпишет.

Немцы – нация Гёте, Шиллера и Баха. Немцы были легко подвержены фашистским идеям, так как им тупо давали инструкции. Сказано повернуть тумблер – он повернёт, и плевать, что из-за этого умирают люди.

Образцы немецкой и австрийской литературы могут понятны русским из-за схожестей мышления. Это Рильки, Годфриде Бене (Кто же они?).

**Теперь японцы.**

Он никогда не был в Японии, но собирает сведения о ней. Лектор не фанат японской культуры, но отдаёт должное её уникальности, считает её слепком китайской культуры.

Японцы – наследники алтайских племён. У них сплетены синтоизм, конфуцианство (благородные мужи, служение государству), буддизм (мир – страдание).

Были ненадолго завоёваны корейцами и китайцами, что и вызвало распространение буддизмом.

После эпохи императора была эпоха сёгуна. Потом снова император.

Император раньше был едва ли не живым богом.

Сейчас императорская семья очень уважается, но у них большие проблемы с престолонаследнием, так как мальчика-наследника нету.

Японцы удивительно сконцентрироваться на эстетизации жизни, каждого миллиметра мира, собственного поведения, жеста и слова. Они говорят иначе. Они считают свою деятельность эстетическим моментом вселенной. Рядом с созерцательностью есть фантастическая жестокость. Ужасный садизм о сжигании людей живьём в печах, сдирании кожи с людей. У них есть готовность быть безмерно жестокими по отношению к другим.

Есть клановая сплочённость, что отдаёт к историческим истокам, когда все жили небольшими группками. Есть норма общения как недоговорённость. Если вывалил всё – ты грубый человек. Вы должны дать собеседнику свободу интерпретации.

Японцы очень уважают старших. При этом уважают и маленьких. Моряки не выходят в море, если в деревне родился ребёнок, чтобы не тревожить малыша.

При этом очень жестоки к себе: вспоминает харакири и сеппуку.

Как собеседники очень удобны. Особенно для других наций. Больше всего их в разговоре интересует вопрос, удобно ли их собеседнику. Они щадяще относятся к личности собеседника. (Может, я японец в душа, а?)

Ситуация. Дорога. По вине одного из автомобилистов произошло ДТП. Русский вышел бы и зафиксировал ДТП. А потом уже по решению ДТП или страховой компании получил бы возмещении.

В Японии тот, кого обидели, приложит все силы, чтобы, взяв только символическую компенсацию, быстро отпустить виновника ДТП, чтобы не приехала полиция и не поставила виновника ДТП в неудобное положение. ДТП обычно без полиции.

Если вы уж очень хорошо отнеслись к гостю, вы должны знать меру, чтобы не обязать его ответной услугой. Отношения между людьми не стремятся к взаимному обмену хорошему.

Если вы встречаете японца и не знаете японский, то начинаете задавать вопросы на английском. В этой ситуации взаимная цель и вас, и японца в. Японец постарается не дать вам понять, что он не знает инглиша, так как это может это вас расстроить. Вашей задачей было бы не дать японцу проявить незнание английского и быстро свалить в туман.

В Японии девушки считаются служебным и декоративным полом. Женщина всегда сидит дома и ждёт мужа, дома всегда всё должно быть готово, муж всегда глава семейства. Это вот неравное положение мужчины и женщины сохраняется до сих пор.

Японцы преданны малым коллективам. Например, народу своей родной деревни. Или же коллективу, где они работают. Если вы ездили в другие страны, то наверняка заметили, что можно встретить японцев молодых и пожилых, а японцев среднего возраста почти не встретишь, кроме как в рабочих командировках.

Если человек идёт работать, то он предан своей компании и не ищет другую работу, пытается показать исключительную лояльность компании и поэтому человек перерабатывает как не в себя. Совершенно неприлично уходить с работы раньше, чем твой начальник. Поэтому практически каждый день нужно впахивать часика полтора-два после окончания официального рабочего дня. Поэтому японцы не любят европейцев, которые пашут строго по часам, когда есть японцы-трудоголики.

Япония удивительно безопасна в отношении граждан. Страна безумно чистая и невероятно комфортная, всё продумано до мелочей. Страна с очень высокооплачиваемой работой.

Приятель препода был преподом англиша в колумбийском университете. У него заканчивался контракт и искал новую работу. Когда он получил предложение из Японии, он офигел: цифры там зашкаливали больше, чем даже у американцев.

Несмотря на все пряники, японское общество почти полностью моноэтничное. Внедриться в японское общество в связи с ментальностью или работой (вас вряд ли возьмут на нормальную работу, скорее дадут короткий контракт).

Японец после работы не спешит домой, он спешит домой в забегаловку, кафе, где обязательно выпьет пару стаканов тёплого саке. Там их встретят очень замечательные барышни, которые составят им прекрасную компанию и будут вести самую приятную беседу, но вот на второй этаж в отдельные номера не потащат. Эти леди очень эрудированы и могут говорить со всеми на любую тему.

Саке затягивается на пару-тройку часов, и потом мужик не может добраться до дома сам, поэтому две дамы берут такси, сажают туда бедолагу и везут его к жене. Лицо жены представили?.. Это называется «возвращаться домой на тройке».

Они приезжают, открывает жена, жена приглашает всех в дом и выпить/покушать, немножко поговорить и со спокойной благодарностью прощается с ними. Как-то мне мало верится в этот его рассказ.

В русской культуре жена, конечно, встретит этих дам, но, скорее всего, со сковородой в охапке.

В метро мужчины сидят, женщины стоят, мужчины первые выходят, девушки их пропускают. Мужчину на работу провожают всей семьёй, включая жену и детей.

Глава семейства сохраняет свой пост практически до 50, потом главным становится сын. У японцев нет гостевой комнаты (?). Метраж японских квартир практически микроскопический (Там, вроде, всё в татами измеряется). Но, благодаря принципу простоты(минимализма), в квартирах у них нету почти никакой мебели. Спят не на кроватях, а почти на циновках. Стенки между отделами дома из рисовой бумаги (знаем-знаем). Возможно, стенки рисовые из-за эстетизма.

У них дохрена землетрясений.

Один из принципов – чистота души и тела. Одежда всегда чистая, не яркая. Японская мода есть, молодёжь очень модная. Моются все в одной воде. (Бред!)

Особенности сантехнического оборудования – оно больше похоже на космический корабль. В японской ванне обязательно есть биде (Кхе…).

Приехал племянник из Японии и брат жены из Рима, сказали, что всё круто, но японских унитазов нету, не поедет.

Бывает несколько типов разговоров. Не принято выговаривать все пункты ваших мыслей, остаётся свобода интерпретации. Это принцип юген (красота недоговорённости). Исследователи языка приходят к тому, что сообщение японцев и европейцев разное. У европейцев – максимальное. У японцев – минимальное.

Европейцы дадут максимум информации, организуют всё до предела удобно и логично. Японцы же сожмут мысль до предела, а потом как хренакнут эту запакованную бомбу в мозг собеседника, вызывая у него взрыв осознания, если он окажется достаточно умным.

Европейцы не могут понять, чего хотят японцы, так как у них ощущение, что те уходят посередине диалога и всегда уклончивы. Японцы никогда не говорят «нет». Форма отказа сводится к произнесению фразы «Я передам ваше пожелание своему руководству». Если перед вами сам руководитель, то (13:25, ему позвонили) он скажет: «Я должен посоветоваться с женой», это отказ.

Их слово «да» не означает согласие. Оно значит «я вас понял». В глаза не смотрят. Подарки делают двумя руками. Подарок принято принимать двумя руками. Если это визитка, то вы должны ещё и спросить, что за визитка, что за компания и прочее и только потом убрать визитку в карман.

Не принято прикасаться к другим. Особенно в голове. Рукопожатия используют только с европейцами.

Идут гулять не просто так, а только для любопытства чем-нибудь. Обычно любуются тем, что быстро проходит.

Тапочки обязательны (Что? Они же босиком ходят).

Есть несколько видов поклонов: 30, 45, 60 градусов как минимум. Мужчины при поклоне держат руки по швам, женщины – на животе.

В универмаге вспыхнул пожар. Работницы в кимоно предпочти сгореть, чем выпрыгнуть в обожжённом кимоно.

Дальше арабы. Наконец.

Арабы воспринимаются как мусульмане, но там есть христиане и все прочие. У Ислама несколько течений.

Не принято на переговорах говорить о жене и вере. Но принято здоровье и детях.

Переговоры, которые сводятся к исключительно деловым как к неискренним.

Если приходишь вовремя – это плохо, так как ты заставляешь остальных делать так же, как и ты. Лучше немного опоздать.

Коллективизм очень развит: живут в одном доме. Очень рады гостям, но тем невежливо задерживаться дольше трёх дней. У гостя будет отдельная комната. У арабов будет отдельная комната ТОЛЬКО для гостей.

Очень любят близко подходить к человеку, чтобы ощутить его дыхание, и сами любят дышать на человека. Запах играет огромную роль, уделите внимание томе, чем вы пахнете.

Арабы ведут длинные беседы. К женщинам относятся восторженно. Странные идеи о личном пространстве с общественных местах. Считается, что нету личного места в общественных местах. Если ему понравится кресло рядом с вами, он туда и сядет, а не выберет место, удалённое от вас.

Возвращается к саксонской цивилизации, прём к американцам. Будут тексты Михель Гоффмана, который был россиянином и быстренько свалил в Америку. Он поступил в колумбийский университет, находящийся между 114 и 125 улицами на Манхэттене. Он безумно престижный, богатый и хороший. Наш лектор там был в 1999 году, работал в библиотеке. Михель, будучи прекрасно подготовленным магистрантом по межкультурным коммуникациям, не смог влиться в тамошнее академическое общество.

В Америку люди приехали из Европы за быстрыми деньгами. Наиболее ценным ресурсом для них было время. Время не позволяло им отвлекаться на устройство глубоких дружб и хороших отношений, так как в будущем это могло не найти благодарности.

Гораздо удобнее скользить по поверхности и иметь 250 «друзей». Возникает любая проблема – звони по визитке из телефона и улаживаете возникшую проблему.

Деловые отношения, которые измеряются словом «эффективность», перешли и на межличностные отношения. Даже семейные отношения там рассматриваются как исполнение неких обязанностей согласно контракту. Слово любовь у них исчезает.

Американская улыбка – протез настоящей улыбки, инструмент достижения общественной благосклонности и маска. Люди с очень глубокой душевной организации считаются опасными (Я, видимо, там угроза районного масштаба). Избегают глубины всеми силами.

Всё правильно в американском джентльмене: он скромен и бесцветен. Но лишите его дела, то всё исчезнет, а от личности останутся лишь осколки (?).

Особняком стоят творческие личности. Успех творческой личности оценивается исключительно в критерии бизнеса. Тот круче, кто больше денег собрал.

Конформизм (?). Вы должны подчиняться общему потоку.

В России есть некоторое противостояние между государственными структурами и обычными людьми. (Лектор сам не уверен в своих словах) Зато в России за вами следит только государство.

В Америке стоит вам сделать хоть небольшой косяк, как на вас донесут. Все следят за всеми, чтобы не дай Бог никто не отклонился от общего курса.

# ЛЕКЦИЯ 8

Тема посвящена стилю в деловом общении.

Стиль одежды – с него начнём.

У разных народов разные требования к внешнему виду. Но у нас есть поговорка «встречаем по одёжке, провожаем по уму». А есть страны, где по одёжке встречают и провожают, так, например, в Италии. Там исключительно высокие требования к внешнему виду. Если он им не соответствует, на нём ставят жирный крест.

Аристократическая культура всегда славилась тем, что искала новые способы выражения личности.

Об этом Пушкин говорил в Евгении Онегине. Предполагает, что основной Онегина был Чаадаев (?). «Быть можно дельными человеком и думать о красоте ногтей».

Довлеют англосаксонские нормы в отношении мужчин. Вся мода идёт из Лондона

Женская мода идёт из Парижа.

В деловом костюме, согласно англосаксонской классификации, есть несколько уровней. На высочайшем уровне называется бизнес-бест: самый дорогой тёмный костюм (одноцветный или в мелкую полоску), обязательно сорочка с двойными манжетами (французскими. Для пуговиц нету, есть только запонки, это всё слайд 12), галстук и нагрудный платок (они должны совпадать по рисунку) и только чёрные туфли.

Для женщин в одежде бизнес бест выше варианты. Серый, синий или бежевый костюм. Только белая блузка. Галстук. Обязательно прозрачные (!!!(!?!)) чулки. Туфли чёрные или под цвет костюма с каблуком не более 4-5 см.

**Дальше формал стиль.**

В этом стиле приходят на приём. Это обычно указывается в приглашении. Это не любой деловой костюм. Это один из типов. Для мужчин выбора нету. Мужчина должен был одет в смокинг. Это пиджак, застёгивающийся на одну пуговицу, обычно обитую шёлковой тканью. Этот же шёлк на лацканах воротника. Только чёрная бабочка (поэтому костюм кличут black tie). Только белая рубашка. Туфли с лацканами как на воротнике. Пояса нету, так что либо подтяжки, либо широкий пояс-кушак (Что это?).

Женщины называют коктейльное платье, оно без воротника и едва закрывает колени, идёт в комплекте с длинными перчатками до локтей. 12:31 ему позвонили.

**Стиль after-five**. Более свободный, но деловой. Мужчины приходят в любых костюмах. Можно приходить без галстука. Девушки в нарядном платье или костюмах. Любой костюм – это с пиджаком, ну вот никак не спортивки.

**After-five casual**. Это неформальный, можно надеть что-то экстравагантное, но при этом обязательно одежда должна быть дорогой от известных дизайнеров. Это для коллективных выездов на природу.

Требования к мужскому костюму. Если вам он нужен только пару раз в жизни, его лучше брать напрокат. Костюм должен быть сделан ТОЛЬКО из шерсти, никакого льна или полушерсти. У пиджака такого костюма две шлицы, а не одна. Шлиц на слайде №11. В костюме 2 или 3 пуговицы. Самая нижняя всегда расстёгнута. Если три пуговицы, то расстёгиваем и верхнюю. Он любит две+ пуговицы. Такой костюм однотонный или в мелкую полоску. Брюки классической длины. Если вы сейчас захотите купить где-нибудь брюки. То они вероятно будут с заниженной талией и будут держаться на бёдрах, а не на талии. Такие брюки хорошо выглядят на людях с идеальной фигурой. Но если вы уже решаете политические вопросы, у вас, вероятно, будет животик, так что такие брюки хорошо сидеть вряд ли будут. Так что брюки покупаются либо с высокой талией, либо шьются на заказ. Что касается дорогих магазинов мужской одежды, то лектор не большой специалист, но более-менее классические костюмы всё ещё шьёт Большевичка.

Есть и другие магазины, но там по ткани не подходит: не шерсть.

Следующий элемент – галстук. Сейчас нормой считается галстук, который заканчивается на пряжке ремня. Чем ближе к нашему времени, тем меньше ширина узла у галстука и длиннее сам галстук. Такой галстук называется хорватским или кроватным (от «кроатия»).

Переходим к носкам. Они только хлопчатобумажные. Если вы не хотите экологической катастрофы, носки должны быть такими. Носки должны закрывать ноги так, чтобы кожа ног между краем брюк и краем носком никогда не мелькали. Видно кожу – грустим. Так что носим носки по самое колено. Носки либо продолжение туфли, либо продолжение брюк.

Женский костюм –всегда сдержанные тона, никак не красный. Блузка должна быть чуть светлее. Пуговицы не должны быть пластиковыми, они либо из кости, либо из чего угодно, но в таком случае обтянуты тканью. Ткани должны быть дорогие, качественные, преимущественно шерсть или шёлк. Хлопчатобумажная ткань может быть только при поездке за город или пикните на природе. Чулки должны быть прозрачными и тонкими при любой погоде, даже если -20 или -30, это великая жертва моде (Красота требует жертв, да?..).

Абсолютно недопустимо использовать любые элементы в одежде с огромными логотипами. Очки не должны закрывать поллица и должны служить только функции лучше видеть. Никогда нельзя надевать одежду из кожи. Никаких коротких штанов и шорт. После 35-40-45 появляются седые волосы, их стоит закрашивать. Краска должна выглядеть абсолютно натуральной, это не должен быть цвет слишком декоративный или кукольный. Если вы хотите выглядеть элегантно, стоит использовать естественные цвета.

В after-five casual можно надевать разные рубашки. Допустимы рубашки в полоску. Но в костюме не должно быть более двух элементов одного и того же дизайна. Если ваш пиджак в мелкую полоску, то галстук можно взять в горошек. Если пиджак однотонный, то галстук может быть в полоску. Если пиджак в полоску, то рубашка не может быть в полоску. Нужно нечто среднее между рубашкой и пиджаком, когда выбираете галстук. Короче, сложно, поэтому в джентльменском наборе должно быть несколько пиджаков, галстуков и рубашек.

Говоря о женском костюме… Это мнение лектора сейчас будет. Более 90% женщин ходят в кроссовках, эта обувь не делает женщину элегантной (чихать мы на это хотела). Говорит о том, что девушкам нельзя сочетать синее с зелёным, а девушки назло это будут сочетать. Нельзя сочетать с кедами или кроссовками плащ или пальто, он считает это не просто вызывающим, а грустным, вообще это намёк на отсутствие вкуса.

**Стиль знакомства.**

Есть простое правило при знакомстве. Младшего представляют старшему, а мужчину – женщине. Когда представляют мужчину, он должен стоять, а не сидеть. Если за представлением следует рукопожатие, старший подаёт руку младшему. При этом девушка сама первая должна тянуть руку. Но начальник может первый протянуть руку девушке.

Если девушка не получает приглашения сесть, она может сделать это сама, а мужчин. Если девушка входит в кабинет, мужчины должны встать, подождать, пока она сядет, а потом уже садятся. Входящий приветствует всех первым.

Вот вас пригласили на вечеринку-пати, все ходят по комнате с бутылкой шампанского, кушают и всё такое. Вы никого не знаете, но вот видите знакомого и орёте ему через всю комнату: «ВАААНЯЯЯ, ПОДСТРАХУЙ». Такое делать нельзя. Особенно нельзя называть имя, так как это считается тайной информацией (?). Нельзя держать вторую руку в кармане, когда жмёте кому-нибудь руку. Нельзя в кабинете стоять, прислонившись к стене. Если вы идёте по коридору и видите знакомую женщину, вы не имеете права задерживать её разговором. А вот если она захочет что-то спросить – нормуль.

Идём от внешнего к речевым аспектам. Выделяют несколько видов закреплённых видов коммуникаций. Это представление, пятиминутка, оперативное совещание, переговоры. Разница межу переговорами и совещание: совещание – между подразделениями одного юридического лица, переговоры – между разными юридическими лицами.

Наиболее простым видом коммуникации является представление (представление). Она требует подготовки, но в исполнении проста. Есть небольшой вариант, небольшая вероятность, что всё пойдёт не по плану. Но к этому нужно готовиться.

Сложнее всего считаются переговоры.

Оперативное совещание проводится для устранения тут же возникших трудностей. Пришли на работу, а там нету питания в пятом цехе, вызывает людей, и это будет оперативным совещанием.

Пятиминутка – напоминание о том, какие планы на сегодня. «Сегодня такие-то планы, такой-то человек заболел, вот это вот припомните, такие-то резервы активированы» и т.д.

Переходим к стратегиям. В стратегиях стратегии по большей части не помогут, так как это необходимо испытать. Нельзя научиться говорить на английском, если ты на нём не говоришь. Нельзя научиться ездить на велосипеде одной только теорией (Ха…). Хочешь научиться вести переговоры – иди и веди их.

Стратегии. Можно вести переговоры предельно честно, прямо, никуда не уклоняясь. Такая прямота не всегда приводит к поставленной цели, поэтому часто проводится тактика «завышение первоначальных требований».

В начале семестра лектор требует подробный конспект его лекций, от руки причём, но на деле он надеется, что хоть что-нибудь вообще будет записано.

Если хотите продать яблоко за два рубля, ставьте цену на два с половиной рубля.

Это мягкие методы. Есть более жёсткие. Например, голословные обвинения. Они нужды для выматывания людей и попытки заставить их использовать свои силы на оправдания. Россию вот обвиняют во вмешательстве в американские выборы. Лектор предлагает Российским политикам говорить, наоборот, что да, мы мешаем,

Ещё есть тактика ложного непонимания. Когда вашему контрагенту приходится пояснять то, что и так уже ясно. А вы таким образом тянете время, чтобы ваша группа экспертов вынесла какое-то решение. Вы говорите «Не понимаю», «Объясните это» и другое.

Есть двойное толкование. Можно протащить в тексте документе двусмысленные фразы, а потом играть на этом. Вы вот подписали документ и имели ввиду другое его значение…

Вынесение сложных вопросов за скобки. Мы в пункте А согласны, подписывайте, а в пунктах Б и В мы хотим ещё обсудить… Возможно, вашим контрагентам только и нужен пункт А, а Б и В вы никогда не увидите.

Нужно выдвигать пакетные (?) требования. В них можно говорить: мы согласны на это, только если вы дадите нам согласие по некоторым требованиям. Так вы можете, не акцентируя внимание на одном, пронести в документах то, что вам по-настоящему важно. Вы расставляете ложные акценты.

Завышение требований. Согласились на увеличение цены на три рубля, увеличьте цену ещё на полтора рублика. Снизили цену на сто тысяч, снизьте тогда ещё на пятьдесят тысяч.

Это всё требует навыков, которые вырабатываются только во время деловых игр.

Есть высокопарная риторика, где говорят о демократии и высших человеческих ценностях – проверьте кошелёк и держите его поближе, возможно, вас пытаются нае…ть. Так Россию нагибали по словам лектора (?).

Есть свои особенности при проведении деловых бесед по телефону. По телефону глобальные вопросы не решают, решают быстрые вопросы, которые надо решить прям щас. По телефону нельзя делать выговоров или делать упрёки. Там должен быть ровный спокойный тон. Для иных целей лучше подходит личное общение.

Особенности разговора по телефону: вас не видят. Поэтому вы в начале должны представиться, а потом спросить, кто вам нужен. Почти всегда вам ответят, что нужного человека нету. Тогда нужно попросить секретаря передать информацию/записочку и спросить фамилию секретаря. В этом случае у секретаря будет больше мотивов передать вашу записку адресату.

Кроме того, вы начинаете звонить. 5-7 гудков – и кладите трубку. Дольше – невежливо, вы слишком настойчивы, отвлекаете человека от дела. Если трубку поднимут, можете встретить раздражённого человека, что ухудшает шансы. Заканчивает разговор тот, кто позвонил. Если вам звонят, вы отвечаете «до свидания» и вешаете трубку – это невежливо.

Совещания. Как у переговоров у совещания должен быть план. Вы должны прийти не только ко времени, но должны понять, чего вы хотите добиться: может, вам нужно решить какой-то вопрос, заставить кого-то что-то сделать или ещё что. Совещание начинается с хороших новостей, потом обсуждение проблемы, доклады участников совещания (то бишь, руководители подразделений вашего же предприятия), потом руководитель подводит итог и оглашает решение. Самое сложное – огласить решение. И вся ответственность лежит на руководителе.

Когда заключался Брестский мир, единственным человеком, который голосовал за был Ленин. Когда дипломаты получили приказ заключить Брестский мир, они трактовали его как нарушение интересов молодой советской страны и по дороге в Россию они застрелились. Если хотите, чтобы ваше поручение исполнили, называйте персонально ответственного и назначайте срок.

Теперь несколько слов об официально-деловом стиле. Никакой бранной лексики. Если делается замечание, то они должны быть обращены ко всем. Если хотите поругать – зовите к себе. Хвалим при всех, ругаем с глазу на глаз.

Официально-деловой стиль – подстиль языка с кучей особенностей. Используются только определённые слова. Только слова в прямом значении, никаких переносных значений, гипербол или метафор. Никаких прилагательных, которые говорят о ваших эмоциях. Тон всегда нейтральный и ровный, даже если вам пукан рвёт от гнева.

В официально-деловом стиле много канцеляризмов, специальных терминов-приколюх. Ещё нужно быть в теме обсуждаемой темы. Всё должно быть кратко. Главное – ничего не упустить. Как говорил Эмануил Кант: пояснения к некоторым книга не были бы столь длинными, если бы книги не были такими краткими.

Никаких эмоций и никакой авторской индивидуальности.

В деловых русских письмах должен быть минимум авторской индивидуальности, у нас её меньше, чем в американских. Мы не называем даже того, кто говорит, у нас всегда безличное «мы». «Ваше письмо рассмотрено» или «принято решение». У американцев указано обычно, кто пишет.

24 слайд. В английских письмах сообщения личные, у нас скорее безличные.

Деловая коммуникация может быть ещё и письменной. Но письменная коммуникация фиксирует объём сказанного, и потом никто не может сказать «Этого я не говорил» или «Это я не слышал». Если вам значимо то, что вы делаете, то стоит записывать.

Самые большие трудности вызывает самая удобная форма коммуникации – коммуникации электронными письмами. В Италии есть форма электронного письма как сертифицированная электронная почта. Чтобы открыть такой ящик, вы должны написать заявление, вам дадут супер-номер и едва ли не личный ключ. Письма, отправленные этой почтой, имеют такой же уровень важности, как официальные письма. При этом у получателя должна быть тоже сертифицированная почта, тогда такое письмо будет юридически считаться заказным. Если две фирмы решили, что переписываться будут по электронной почте, они должны особый договор подписать.

Соответственно, если такой договор есть, то такая почта юридически значима. Если вы пойдёте в суд, когда вас что-то не удовлетворит, то нужно будет взять документы, чтобы иметь возможность доказать те или иные факты. Судья запросит переписку юридически-значимую, значит, переписка должна быть заверена нотариусом. Если вы просите нотариуса сделать копию свидетельства о рождении, то это станет вам в двести рублей, а вот если то же самое попробуете с электронным письмом, то он сядет за ваш ПК и начнёт писать текст примерно на трёх страницах, где скажет, что тут, там-то, тогда-то, видит то-то, здесь-то, потом жмёт курсором туды-то, там что-то выскакивает, то-то он читает… И одна такая страница стоит двадцать ТЫСЯЧ грёбанных рублей.

Вывод из этого: лучший способ быстрых сообщений – факс, он юридически значим, и там видно, когда, куда, во сколько и кем было принято сообщение.

Есть заказное письмо с ценностью (даже в один рубль) и описью вложения.

Ещё есть телеграфная переписка, она тоже юридически значима. Это идеальный вариант, если вам нужно отправить юридически важное сообщение. Там будет уведомление о вручении, будет текст самого письма. Проблема только в том, что сообщение могут не вручить.

Теперь обязательные элементы письма. (25-й слайд). Сверху шапка – юридические адреса получателя и принимателя, общее название сообщения, дата, затем обращение (там оно неправильно), затем несколько абзацев. Один абзац – одна мысль. Затем может быть приложение или их перечень, затем подпись (печать).

При обращении в Америке (если вы говорите конкретному человеку) лучше использовать титул (господин, профессор и другие) и фамилию. Английское обращение начинается с dear. В британском варианте потом сразу идёт запятая, в американском почему-то ставится двоеточие, затем тело самого сообщения. В теле сообщения вы должны сначала кратко указать общую проблему, затем конкретизировать, дать свои предложение и заключительная фраза «С нетерпением ждём вашего ответа…» или что-то подобное.

«Мы пишем вам о проблемах с доставкой. Из-за непогоды товары не дошли. Мы предлагаем вам разогнать наконец тучи» – или что-то подобное.

У нас всегда обращаются по имени-отчеству. Не знаете к кому обращаетесь – пишите «дорогой сотрудник» или что-то в этом роде. У англичан есть dear service.

У нас есть обращение «уважаемый», оно почти универсально. Если пишем большой шишке, то пишем «глубокоуважаемый». Нельзя написать «Глубокоуважаемый Серебренный», лучше «Глубокоуважаемый имя-отчество».

Переписки в интернете. Интернет-переписка юридически практически незначима, а доказать её пипец как дорого и сложно.

Если пишите письмо, пишите кратко! Лучше всего, если письмо будет не больше одной страницы. Максимум 15-20 строк. Если у вас серьёзное предложение, над которым вы долго думали, лучше суньте их в прикреплённый файл. И там пишите хоть два триллиарда страниц. По законам интернет жанра вам должны ответить в тот же момент, как получат сообщение, либо в течение суток.

Возвращается к деловым письмам на бумаге, они почти уходят. Прояснить личное отношение к человеку проще объяснить длинным обстоятельным любовным/дружеским/ещё каким письмом. Если письмо деловое, то конверт должен быть настолько же безупречен, как и бумага. Бумага должна быть рифлёная с водяными знаками, которые зовут «Верше» (Впервые слышу, мог ошибиться).

Лектора потащили на заседание кафедры сразу после нашей лекции. Оно у него будет в 12.

# ЛЕКЦИЯ 9

**Разрешение конфликтов**

Время от времени конфликты возникают везде. И умение их разрешать – высший пилотаж.

**Конфликт** – отсутствие согласия между двумя или более сторонами.

**Основа конфликта** – в биологии. Ибо конфликт – источник естественного отбора.

Эволюция происходит благодаря: внутривидовой конфликт, внешневидовой конфликт и конфликт с внешней природой.

Конфликт приводит к эволюции – это плюс. Во время конфликта люди объединяются в новые группировки, становятся плечом к плечу и пинают проблему уже толпой. Конфликт также приводит к трансформации социальной среды. Общество после конфликтов меняется. Кроме этого, есть некоторая стабилизационная и охраняющая функция. Конфликт всегда несёт убытки: денежные, физические и моральные, поэтому это приводит людей к более эффективному использованию ресурсов, а также попытка избежать конфликта. Решение конфликтов также требует использования творческого подхода.

Конфликт, как и многие теоретические части жизни, показывают не то, что вы или окружающие о вас думают, а то, какой вы на деле человек. Короче, если хотите узнать себя реального – айда конфликтовать. В конфликтах узнаётся, что кто-то храбрый, кто-то трусит, кто-то игнорирует, кто-то жадный и прочее. Вы можете думать о себе иначе, но поступите так, какой вы настоящий.

Победитель всегда прав, ценности победителя закрепляются в риторике и практике. Сейчас американцы считают себя победителями в холодной войне и всегда принижают СССР.

Есть и негативные функции. В первую очередь организация, человек, группа и так далее не могут существовать в прошлом режиме, приходит дезорганизация. Кроме того, конфликт – это огромные эмоциональные, финансовые и прочие затраты.

Конфликт – это всегда ухудшение эмоциональной среды в обществе.

Если конфликт решён насилием, то это решение может воспринято победившей стороной как крайне практичное, и победитель будет потом действовать в рамках силового сценария.

Конфликт провоцирует на те или иные действия, и те, чаще всего, совершаются без достаточной осознанности и подготовки, отчего приводят к необратимым последствиям.

Конфликты можно классифицировать… И лектор предлагает следующие шкалы:

Объём вовлечённых субъектов. Как много и какие субъекты друг с другом конфликтуют. Самый безлюдный конфликт – конфликт человека самим с собой, такие конфликты внутреличностные. Такие конфликты приводят иногда к угнетению, а иногда к преобразованию. Типичный конфликт: проснулись, спать хочется, всё лень, а на работу надо. И долг поднимает человека и заставляет его идти на работу. Более серьёзный конфликт: выбрать жену или любовницу (Нашёл, блин, пример конфликта) – этот конфликт может перейти в межличностный.

Конфликт может быть между личностью и группой.

Конфликт может быть между группами, а также между группами групп (ассоциациями), а также внутри- и межнациональные. И даже межкультурные.

Отдельно останавливаемся на конфликте между личностью и группой лиц. Тут один человек – противник целой группы. По такой схеме обычно происходит травля. Например, один неприятные сосед в соседе. Такой конфликт может приводит к сплочению группы. Такое иногда используется: придумывается виртуальный противник, и все против него начинают дружить.

Межнациональные конфликты крайне тяжелы. Чем больше людей вовлечено в конфликт, тем, обычно, тяжелее становится.

Переходим к следующей шкале. По сфере конфликта: экономические, политические, трудовые (их много. Например, взяли сотрудника на испытательный срок, он пашет как не в себя, и его пинают с работы, когда срок заканчивается), социального обеспечения (не учли переработки при подсчёте пенсии, не дают группу инвалидности после прохождения мед экспертизы), образование (учитель всегда неправ, а вот ученики и их родители всегда правы). Если начинается конфликт между индивидом и группой, отстоять свои права одиночке тяжело.

Вспоминает историю, когда сотрудник кафедры, где лектор ранее работал, решил отстоять справедливость, написал письмо, и его решили уволить, но по сути было не за что, но нашли всё-таки статью за множественные нарушения трудовой дисциплины (за опоздания). У преподавателя университета, согласно кодексу, есть необходимость работать 36 часов в неделю. На деле преподаватели научной работой заняты дома, а образовательную функцию выполняют в вузе. В итоге вуз они посещают только свои лекции, семинары, лабы и собрания.

В итоге в вуз прислали сотрудника университета, который засекал время опоздания преподавателя в журнале. И после нескольких таких опозданий преподавателя уволили.

Одиночка может бороться против коллектива. Это возможно, но сложно.

Одного отсутствия согласия между сторонами недостаточно, чтобы сказать, что начался конфликт.

Конфликт должен включать действие, где стороны борются друг с другом, блокируют работу противника и прочее.

Ядро конфликта состоит из трёх элементов: действия, то есть блокирования действий стороны оппонента; осознания (интерпретация) наличия противоречия; эмоции, то есть, конфликт вызывает какую-либо негативную реакцию.

Ещё нужен спусковой крючок, который вызывает конфликт. Такие события называются конфликтогенами. Конфликтогены – слова, действия или даже бездействие, которые запускают конфликтную ситуацию. Конфликтогенов следует избегать.

Бездействие. Вы пришли в аудиторию и ни с кем не поздоровались, они обиделись. Вам подали руку, а вы не приняли чужую помощь, тоже обидно.

Действие. Обычно такие поступки проявляют недоверие к группе или отдельному лицу. Очень обидно, когда не желают слушать или перебивают. Обидно, когда принимают важность того или иного человека в том или ином деле (вклад сотрудника в общее дело преуменьшили или вовсе не засчитали. Например, группа учебников получила возможность издать сборник материалов по каким-то там коммуникациям. Для этого им дают денежки, они находят опытного редактора-литературоведа, и тот мучается с утра до ночи, проверяет каждую фамилию, всовывает ссылки и выполняет туеву кучу работы. И ему из общих щедрот дают три копейки, книжка издаётся под именами профессоров, а человек, который всё сделал, дай Бог, обозначен на последней страницы, как технический редактор (Так, пойдём, поищем учебничек?)). Обидно, когда, находясь рядом в одной ситуации, подчёркиваются различия между собеседниками (отойди, холоп, я тут знать или что-то такое). Обидно, когда человек отрицает свои совершенно очевидные ошибки и не может принять чужие совершенно рациональные доводы. Очень обидно, когда вам навязывают свою точку зрения (для этого есть какой-то особый психотип, позже обещал рассказать).

«Вы меня обманываете», «Я вам не верю», «Вы в этом не разбираетесь», – проявление недоверия и очень обидно, вызывают конфликт.

«Подонок», «Негодяй», «Бестолочь», «Ничтожество», – прямые оскорбления, вызывают конфликт.

«Ещё увидимся», «Подождём до вечера», «Вот подъедут мои товарищи», «Земля круглая», – почти угроза, тоже неприятно.

«Коротышка», «Дистрофик», «Лопоухий», «Очкарик», – почти прямые оскорбления, тоже обидны. (Преподаватель говорит, что помнит, насколько обидно, когда его называли очкариком в детстве. Теперь считает, что это почти комплимент)

«Собака серая», «Свинья», «Попугай», «Курица», «Петух», «Коза», «Овца», «Козёл», – сравнение с животными, тоже обидно. (Часть сравнений моя личная)

«Не хочу с тобой разговаривать», «Ты мне противен», – прямое выражение негатива, обидно.

«Вы должны», «Вам следуют», «Вы обязаны», – указ, что делать. Бесит, блин, неимоверно (лично меня).

«Это из-за тебя», «Если бы ты не опоздал», – перекладывание вины, обидно.

Следует избегать кванторов всеобщности: «Все», «Никто», «Всегда», «Никогда» и прочее. «Никогда ты не приходишь вовремя!», например. Можно ответить: «А вот вчера я пришёл первым!», – и атака осыпается пеплом.

Иногда к конфликтам приводят даже благие намерения. Дали человеку совет в присутствии других людей, а совет воспримут, как упрёк. Мол, ты недостаточно умён, дай-ка я покажу, как надо.

Паравербальные аспекты также вызывают конфликт. Например, крики и повышение голоса. Также вызывает раздражение панибратское, или «с барского плеча» отношение. Это может выразиться слабо в росте недовольства, а может повлечь за собой кризис. Кризис – безвозвратное разрушение социальных связей или даже социальных институтов. Во время кризиса привычные системы не работают. Во время кризиса может начаться насилие или жестокие оскорбительные перепалки, все нормы теряют силу, и ничто не может остановить людей.

Этапы конфликта. Конфликт возникает вследствие конфликтогенов.

**Этап второй** – приходит осознание, что конфликт случился, и это вызывает эмоциональные переживания. Одновременно с этим меняется настроение и повышается количество оскорбительных высказываний в сторону оппонента. Но пока это всё под крышкой, варится и булькает.

**Третий этап** – начало открытого конфликтного взаимодействия. Совершается демарш какой-то… Вот бесит вас, что студент не закрывает дверь никогда, а вы терпите-терпите, а потом вскакиваете и хлопаете со всей силы дверью. Или «А мы дождёмся, когда-нибудь, когда ты научишься дверь закрывать?».

**Четвёртый этап** – развитие конфликта. Все выдвигают свои требования. Растёт количество участников. Обиженные вызывают на свои стороны тех, кто готов их поддержать, и в итоге количество участников увеличивается. И конфликтные стороны пытаются блокировать действия оппонента. Растёт количество проблем. От претензий по поводу деловых качеств, переходят к личностным характеристикам («Этот человек не делает своих обязанностей, потому что он тупой. Этот человек не может проявлять доброту, потому что он бессердечны). Эмоциональная окраска стремится к неприязни и даже ненависти. А психика участников не железная, приближается к пределам своих возможностей. Стресс тоже сильно поднимается.

**Пятый этап** – окончание конфликта. Вариантов несколько.

**Первый:** все идут на уступки, это компромисс.

**Второй**: одна из сторон уклоняется от вовлечения в конфликт. Несвоевременное вступление в конфликт позволяет оппоненту встретить вас во всеоружии, когда бежать станет некуда. (Он заговорил, что в 14-м году мы могли решить конфликт с Украиной без крови)

**Третий:** силовое решение. Одна сторона капитулирует, а другая навязывает свои условия и будет продолжать давить до последнего.

**Способы разрешения конфликт.**

**Первый.** Около педагогический. Если конфликт происходит в коллективе, то первым об этом должен узнать руководитель, и он должен пресечь конфликт в его зарождении. Руководитель по одному говорит с конфликтными сторонами, а потом усаживает обе стороны за стол переговоров и немного давит сверху личными или административными решениями. Административные инструменты: перевод зачинщиков на другую работу (конфликтные стороны просто перестанут встречаться), увольнение, собрать комиссию для решения конфликтных решений (решение комиссии обязательное для руководителя!), приказ руководителя, решение суда. Важно, чтобы стороны нашли не какое-то там решение проблемы, а обе согласились с решением. Очень многое зависит от руководителя предприятия. Руководитель предприятия может быть сам вовлечён в конфликт, тогда он перестаёт быть арбитром, теряет независимость от происходящего. Конфликты могут быть вертикальные (руководитель-подчинённые) и горизонтальные (между равными). Вертикальные – кто-то не выполняет свою работу, а виноват кто: руководитель, который это допустил, или всё-таки работник? Люди, которые пытаются уйти от конфликта, делают это при помощи демонстрации молчания или демонстративного ухода. Начинаются едкие замечания за спиной и отказ от дружеских и деловых связей.

Конфликт в организации – всегда плохо, ибо демонстрирует разобщённость коллектива и снижает эффективность работы.

Был сериал «великолепный век», где девушка, исполнявшая одну из главных ролей, узнала, что мужчина, выполнявший тоже главную роль, получил в 1,5 раза большую зарплату. И девушка просто улетела на самолёте в другую страну, где у неё выявили нервный срыв и прочее.

Причины конфликтов могут быть поведенческими: дымит человек, как паровоз, всегда, и все дышат-дышат-дышат этим… И вот вам конфликт.

Ещё бывают субъективные причины. Например, особенности характера человека. Склонен кто-то там нарушать этические нормы или даже вовсе правовые.

А бывают и объективные. У преподавателей за одну и ту же нагрузку у людей бывает разная зарплата. Или там нагрузка скачет: первый семестр не напрягается, половину второго тоже, а потом ПАШЕМ НАХЕР. Или низкий уровень профессиональной подготовки, санитарные причины, отсутствие перспектив для роста.

Бывают ещё материальные и технические причины.

О субъективных подробнее.

Со стороны подчинённых руководитель бывает неправ, когда повышает кому-то оценку. Есть правило: не говори публично о своих успехах публично, ибо это вызывает зависть. Например, руководитель решил проявить свою доброту и кого-то хорошо оценить, даже если те косячат. Или оценивает кого-то высоко за прошлые заслуги. (ОПЯТЬ СВО, БЛИН, СКОЛЬКО МОЖНО) Приходит бывший военный на работу, но у него не всё получается, и уволить его с работы нельзя. Упоминает какого-то комбайнёра, который намолотил кучу зерна и получил орден Ленина в 18-19 лет. Мальчик приезжает в МГУ Ломоносова, и у приёмной комиссии не было выбора: они были просто обязаны его принять во избежание проблем у членов приёмной комиссии. Рассказывает о Михале Сергеевиче Горбачёве. Завышают оценки из-за умения (или неумения) себя хорошо преподнести (тот же доклад хорошо/плохо прочитал). Личная симпатия, ошибка контракта – тоже причины. Галооценка (?) – когда первое хорошее впечатление от человека задерживается на все дальнейшие отношения.

Занижение оценки может быть из-за антипатии. Или из-за прошлого нехорошего рейтинга. Когда вам выдают зачётную книжку, ваша первая оценка имеет огромное значение на дальнейшие оценки (Ага, пятёрка первая, неловко тройку ставить, пусть будет четыре).

Бывает попадаешь к какому-то преподу злому. Есть завышение требований. Например, привели к человеку сотрудника, сказали, берите его, а вы начинаете его по кусочкам разбирать и пытаетесь уволить.

Если конфликт затягивается, то начальник начальника может пнуть начальника на уровень ниже. Короче, все руководители заинтересованы, чтобы у них внутри не было конфликтов, чтобы не быть уволенными.

Если конфликт уже произошёл, а вам нужно укрепить свои позиции (обращаемся к психологии), то стоит выбирать в союзники демонстративную личность.

Демонстративная личность хочет что-то быстро сделать и показать всем, что и как он прекрасно сделал, любит общаться, но таких стоит привлекать только как временных попутчиков, так как таким людям важна не правда, а популярность.

Можно выбрать личность ригидного типа, это нарциссы, они считают, что есть его мнение и неправильное (о да, начальник из мема), таких привлечь на свою сторону тяжело, но если поддерживать речи (только справедливые) такой личности и в возражениях использовать железобетонные аргументы (математика, статистика, отсылки к общезначимым научным фактам).

Ещё есть личность неуправляемого типа, от таких стоит держаться подальше, не стоит им активно возражать. Чёрт знает, что от них ожидать. По мнению лектора таким был Жириновский. О способах влияния на таких людей писал то ли Блаженный Августин. Мама Августина (Блаженная Моника) со вспыльчивым отцом, когда он был в гневе, никогда с ним не спорила, но говорила с ним с ним, когда тот уже успокаивался.

Ещё есть личность бесконфликтного типа. Они тоже только временные попутчики. Они ни с кем не ссорятся, так как у них нет своей позиции, примыкают к большинству.

Личность расчётливого типа – кукловод всего этого театра. Знает слабые места своих противников, обходит острые углы в любой речи, обладает хорошими навыками общения. Крайне редкие, но опасные личности.

Есть сверхточные личности. Делают то, что делают

Под видом педагогического решения конфликта есть «я-высказывания» (?). Например, парень с девушкой идут погулять в парк под луной рука об руку (Куда его несёт?..). Проходя мимо продавца мороженого, парень покупает одно эскимо, начинает кушать, берёт барышню под ручку, и они идут дальше. Я-высказывания состоят из четырёх частей (а назвал он три, чую, что либо он ошибся, либо я). Первая: «Когда ты покупаешь мороженое только себе…». Второе должно быть чем-то ярким и эмоциональным, может его задеть, но нельзя ругаться, например: «…я чувствую себя рыбой, выброшенной на льдину…». Третья должна включать то, как вы хотите, чтобы с вами общались, например: «…давай договоримся, что в следующий раз ты купишь мороженое и мне?». Нужно избегать использования оскорбительных высказываний. Критиковать нужно не человека, а ситуацию, в которую он попал. Если человек начал агрессивно получаться, ваше «я-высказывание» провалилось.

Если вы узнаёте о нарастании конфликта, и вы являетесь руководителем, то вы должны брать инициативу и идти решать его.

Как отвечать на оскорбления? Отвечайте мягко. «Охренеть вы идиот», а вы: «Я вижу, вас эта ситуация сильно беспокоит/Кажется мне, вы сегодня очень плохо и мало спали». А можно их просто игнорировать. В конце концов выигрывает в конфликте тот, кто несколько раз там участвовал. Короче, силён тот, у кого опыта много. Если конфликт затрагивает то, что для вас важно, то лучше не откладывать.

# ЛЕКЦИЯ 9

Тут будет рассматриваться проблема глобализации, вернее, особенности коммуникаций в условиях глобализации. А что такое глобализация вообще?

Даниэл Бэл (?) говорит, что превалирует производство услуг, а не товаров. Не собственники, а менеджеры выходят на первый план. Лавинообразный рост информации.

Тофлер – разрыв связи между людьми, урбанизация, всеобщая грамотность (проблема в том, что люди всегда что-то могут спросить у интернета, и это уменьшает количество информации, которое находится у человека в отдельности, виден общий упадок лингвистической грамотности. Раньше объём читаемого материала был больше, и к тому же читали в основном книги, которые проходили редакторские правки), узкая специализация (Мы несём, что нам не нужна философия, история и прочее, но мы не можем обойти этот «мусор», и вообще вы хотим быть узкоспециализированными), инструментальный тип личности (готов браться за любую работу, лишь бы платили).

Разрыв связи между людьми – особенное изменение структуры общения, уходит живое общение, уменьшаются эмоциональные связи, которые порождаются невизуальными аспектами (движение, одежда и прочее, так как интернет-общение ограничивается «говорящей головой». Из общения легко уйти технологически, что невозможно при реальном контакте: от человека физически тяжеловато убежать, а так в сети мы можем просто кнопку нажать. Интернет позволяет совершенно безболезненно переодевать маски, так как мы слышим только голос или видим текст, а в таких условиях крайне легко сменить роль.

Урбанизация – распространение технологий на сельскую местность. Даже медицинские и образовательные сети почти не отличаются в условиях города и деревни.

Всеобщая грамотность – мы можем знать почти всё, ибо слава википедии.

+ глобализации:

Доступность информации

Развитие транспортных систем

Виртуальные музеи

Замечательные библиотеки

Вообще считалось, что интернет станет спасением, так как там можно будет найти всё. Но в интернете куча всякой фигни. Опасной фигни. Как сварить яд, превратить травмат в огнестрел и прочее.

Берлоу мелькнул. Его манифест независимости эпохи интернета. Он писал о том, что в интернете мы неуловимы и могучи, но его точка зрения достаточно наивна, так как человека отследить всё-таки можно по тому же айпи, да и для слежки человека за объектом ставить не надо, хватит машинного кода.

Развивается кроме запрещённой информации возможность выкладывать своё творчество в сеть, возникает сетевая литература и сетевая культура. Эта культура для небольших групп, и это творчество особо не контролируется: нет ведь ни цензоров, ни редакторов. Таким образом происходит быстрый обмен социальными феноменами, ускорение экономических процесс, сокращается цикл, вернее, время этого цикла, которое уходит на потребление культурных ценностей.

Вспоминает мультфильм Простоквашино. Говорит, что сейчас сделать мультфильм стало гораздо проще и быстрее, и от этого теряется мудрость, глубина, мультфильм стал неинтересным.

Вырабатывается новый образ культурного человека. Этот человек должен владеть английским языком, азами компьютерной грамотности, обязан уметь общаться с культурным собеседником (?).

Ещё доступен крайне быстрый переход образцов культуры. Это он назвал стандартизацией. Придумал кто-то велосипед, выложил в интернет, и остальным его теперь придумывать не надо, достаточно просто скачать чертёж и повторять-повторять-повторять…

Допустим, была картина Давинчи, то чтобы её расклонировать, то необходимо позвать художника и уговорить его сделать копию, но даже в таком случае «копия» будет отличаться от оригинала, то есть, создать полноценную копию около невозможно. Приходилось ехать в отдельный храм, заходить туда и там смотреть на картину. А в интернете всё просто: пошёл, скачал, скопировал, вставил или просто на интернет-страничку зашёл и посмотрел.

Появилась возможность воспроизведения культурных феноменов. Вот это я не понял…

Глобализация не можем существовать без универсальной системы мер и весов, универсального языка, универсальной системы денег. Кроме глобальных символических систем, появились глобальные экспертные (?) системы вроде межнациональной системы контроля допинга. Web of science knowledge – экспертная система, определяющая какие журналы научные, а какие – нет, они могут с лёгкостью формировать имидж тех или иных стран: они назначают свои условия и критерии, и если статья им не подходит, то они её просто не пустят.

Глобализация – потеря страной контроля над событиями, которые происходят на её территории. Это ситуация, когда огромное количество экономических предприятий и экспертных систем навязывают свои условия странам.

Когда вы попытаетесь открыть счёт в банке, вас попросят заполнить триллиард бумаг, часть которых идут от американской администрации, ведь при нарушении этих условий банк теряет возможность совершать глобальные операции переводов. Наши же корпорации могли работать против интересов нашей страны из-за глобализации.

Стандартизация проявляется в «макдонолизации». Появляются предприятия, очень похожие друг на друга, так как таким образом получается больше прибыль. То есть, появляется набор определённых правил и инструкций, которые доминируют на рынке и в мире. Тут я что-то потерял его мысль.

Идёт упор на количество, а не на качество. Продукты должны быть дешёвыми, недолговечными и должна создавать видимость нового модельного ряда. Короче, история про айфоны.

Экономика должна быть максимально эффективной: минимум затрат и максимум прибыли. Унификация уменьшает количество уникальных деталей и стратегий.

Глобализация – эпоха, где модели культурные, экономические и политические из одной станы распространяются на другие и действуют повсеместно. Транснациональные корпорации получают наибольшую выгоду от глобализации. Прибыль этих монструозных корпораций может превосходить ВВП развитых стран. Эти корпорации позволяют себе максимизацию прибыли: продают там, где высокий уровень жизни, производят там, где уровень оплаты труда наименьший. Так как транснациональные корпорации распространяются почти на весь мир, эту стратегию им организовать легко.

Производственная сфера уходит туда, где производство стоит недорого.

Кроме этого, вредное производство тоже производится в странах с низким уровнем оплаты труда.

Транснациональные компании также могут уходить от оплаты налогов, играя с национальным законодательством.

Сейчас почти сведены на нет профсоюзы. В контракте многих сотрудников написано, что он не может говорить с другими сотрудниками на нерабочие темы. Если вы работаете в далёкой-далёкой стране, а ваше начальство отдыхает на Мальдивах, то даже ваш бунт начальство не затронет. Теряется сам смысл протеста – это вот одна из особенностей глобализации.

Глобальные страны, там где низкий уровень оплаты труда, – это ещё и рынок сбыта. Где произвели, там и сбыли, пусть подешевле, чем в тех же штатах. Это население ещё и воспитывается культурной экспансией и культуризацией. Вы показываете, как живут в других станах, и что это очень хорошо. Если вы не сходили ни разу в жизни в макдональдс – жизнь у вас не удалась. Если носите джинсы, изготовленные в США, вы круты. Когда в Москве открыли первый макдональдс, очередь в него растягивалась на половину улицы Горького, хотя можно было покушать в неплохих неамериканских ресторанах вполне себе вкусно и приятно, но нет, всем нужно было иметь возможность завтра на работе всем сказать, что ты поел в макдаке. Это всё причастное потребление.

Глобализация – это взаимовыгодный процесс или игра в одни ворота? Культурная экспансия в эпоху глобализации идёт от центра к периферии (центр – Европа и Америка). Типа, все должны жить как в Европе и Америке, это считается крутым. 85% фильмов в российском прокате – американские. На 52-х российских каналах 42 американских фильма в день. 12 фильмов американских идут одновременно на 52-х каналах. Но при этом российские фильмы на американских каналах показывать не будут.

Но если вы в Америке захотите узнать о русской культуре, вам придётся купить американскую книжку о российской жизни. То есть, даже за культурами других стран вы будете наблюдать через фильтр.

Американские модели русской истории лет 25 назад доминировали в российских школьных учебниках. Зачем, почему и с чьего разрешения это было сделано – неизвестно.

Интернет позволил нам быстрее обмениваться информацией. А где главные рычаги управления интернетом? Не у нас они точно. В США – 87% пользовались интернетом. В России – 89%. В Великобритании – 95%. В Армении – 64%. Бангладеш – 15%. Центральной африканской республике – 4%.

Университет имени Пушкина во время ковида, когда к нам не могли приехать люди из той же Африки, попытался проводить интернет-уроки. В итоге занятия срывались, так как в Африке был ужасный интернет.

Правители интернета.

Идеологи. Они собираются где-то на давосском форуме в Швейцарии и решаются, что хотят от МИНРа. Это глобальная экономическая элита.

Яппи-специалисты. Молодые люди из Индии, США, Японии, прекрасно знают английский, владеют экономическими терминами, интернетом, технологии, исповедуют одни и те же ценности жизни, отдыхают в одних местах. Это высокооплачиваемые наёмные работники.

Интеллигенция. Деятели культуры, философы. Они должны всех убедить, что проект глобализации – единственное спасение, глобализация – хорошо и так далее. Называют ценности глобализации общечеловеческими. Спят и видят себя участниками этой политической игры и идеологии причастного потребления.

Лидеры социальных движений. Совершенно невинные движения защиты окружающей среды, зелёная повестка, защита прав животных и всё-всё-всё остальное. Зелёная повестка используется, чтобы притормозить развитие некоторых стран, блокируя развитие той же промышленности.

Глобализация – эпоха игры с юридическими документами. Наибольшие показатели ВВП имеют Швейцария, Лингхтештейн (это кто?) и так далее. Это совершенно мелкие страны, но безумно богатые от того, что на их территории юридически зарегистрированы транснациональные корпорации, которые ведут свои дела где-то там далеко.

Максимизация прибыли достигается за счёт разделения труда: мы делаем самолёт, а вы поставляете нам нефть для производства керосина. Прибавочная стоимость вашего продукта минимальная, вам придётся много работать, чтобы купить себе плюшку. И в итоге вы продаёте кучу нефти и своего труда за копейки.

Но вот что мешает нам перерабатывать нефть в керосин у нас и продавать его дороже? Две вещи мешают: специальный внутренний налог (плата за сырую нефть куда как меньше, чем за переработку). Он начал что-то говорить про экономику, и я поплыл… В системе международного разделения труда у нас одна функция – поставка «первой материи».

Очень яркий пример – история с наши самолётом. У нас была одна из лучших систем гражданской авиации, мы продавали самолёты за границу. Но после перестройки всё изменилось: специалисты состарились и погибли, заводы мы снесли, и в итоге остались ни с чем. Зачем вам ваша станция Мир? Затопите её ради мира и дружбы. Зачем вам вон тот кораблик? Потопите его ради мира и дружбы! А сегодня нам всё это очень нужно.

Был у нас самолёт МС-21, а там куча американских деталей, и в итоге мы попали: заводов у нас для изготовления этих деталей у нас нету.

Информационные манипуляции. Технологии языковой и информационной манипуляции разрабатывались в тридцатые готовы прошлого века. В первую очередь там есть навешивание ярлыков: кто бы что ни говорил, Россия – тоталитарная страна, всегда отсталая страна. Второй способ: появление экспертов, которые делятся своими мыслями. Третий: мнения из народа и свидетельства очевидцев. Четвёртый: игра с народом (Не понял, лучше не упоминать). Постоянно намекают на духовное пораженчество. Система Нипель(?). Мы не можем сказать американцам о себе, так как мы – периферия, а вот они от души обливают нас грязью. Английский родной для 380млн населения, но вот 80-90% мировой науки написаны на английском. Даже российские учёные предпочитают публиковать свои исследования в английских журналах на английском.

Появляются культурные кальки, например, «Я тебя услышал» или «Хорошего дня». И всё это американизмы, переползшие в наш язык. Скинул какую-то презентацию о роли русского языка: <https://russianunesco.mid.ru/upload/iblock/091/xmw64xqyhsupk7e9ac89bzmah72p3oj4.pdf>.

Раньше в Киргизии, Грузии и других странах хорошо говорили на русском.

Английским владеют – миллиард и 260 миллионов человек

Китайским – миллиард 120

Индийским – 170 миллионов, Бенгалия (? Второй язык Индии, короче) – 265.

Число международных организация, где русский – рабочий язык. Тут мы на четвёртом месте.

По количеству СМИ на русском языке нам опережает даже Индонезия (?)

25% юзеров интернета хотят читать статьи на английском.

Количество сайтов в сети интернет на русском – 8,6%, в этом плане мы многим обгоняем.

Глобализация – реанимация европоцентризма. Наши мигранты, скорее всего, потянутся из России в другие страны. Глобализм – победа западной модели над другими.

# ЛЕКЦИЯ 10

Темы: коммуникация в науке, в искусстве, и какие испытания выпали на судьбу человечества во время неудачных попыток установок новых способов коммуникации.

Наука деятельность – форма накопления знания. Наука ставит во главу угла получение истинного знания о мире. Истина – то, что передаёт ситуацию такой, какая она есть на самом деле. Научное знание рациональное, оно проверяемое, оно когерентное, то есть новый кирпичик знания встраивается в уже имеющуюся стену знания. Обычно научные знания передаются без эмоций. Научные знания в общем-то почти не зависят от исторической ситуации. Но при этом если бы Ньютона не было, то, скорее всего, кто-нибудь другой вместо него открыл бы законы физики, а вот без Достоевского никто не написал бы его книги.

Чтобы добыть информацию о том, как всё обстоит на самом деле, мы должны придумывать разные уловки. Мир познаётся либо играми разума (математика), либо работе совместным использованием и интеллекта (Видимо, что-то вроде химии, обществознания, медицины).

Причины стремления к новым знаниям и отбрасыванию старых: Адуст Конт (?) предположил, что мы движемся к новым знанияммедленно, так как оперируем метафизическими представлениями. Метафизические представления – наши убеждённости и верования о том, как устроен мир, но это всё нельзя ни опровергнуть, ни подтвердить. «Мир бесконечен», «Пространство дискретно», «Бог существует» – примеры таких представлений, в них можно верить, но нельзя проверить.

Наука с точки зрения Конта должна строиться на основе проверяемых знаний. Программа позитивизма – программа вычёркивания из знаний метафизических утверждений.

Эмпирио критики – Мах (Крупный учёный, занимался моделированием и математическим описанием движения жидкости, турбулентности, учитель Эйнштейна) и Эвенариус (?). Они провели целую практику на то, как наши чувства нас обманывают. По мнению Маха реальность состоит из мира и его наблюдателя, то есть, в теории относительности. Суть в теории относительности в том, что едва ли не всё в мире зависит от положения наблюдателя. Если какие-то положения нельзя пронаблюдать при помощи прибора, значит, их нужно вычеркнуть. Поэтому отрицали теорию атомов, ибо их никто не видел. Они исследовали, как в нашем мозгу формируются эмпирические знания.

Если нам показывают пять шаров разной величины, и все они окрашены в разные цвета, но, например, самый большой шар – коричневый. Свет выключается, и вы должны подойти к этим шарам, взять один шар в руку и сказать, какой он по величине из всех. Но не у всех это получалось, а это значит, что наше зрение порой нас обманывает, как и осязание.

Потом они рассуждали, откуда берутся ложные представления. Например, они предлагали взять любой предмет, и в нём было заключено бесконечное множество свойств: вся таблица Менделеева, все законы физики и прочее. Но есть какие-то особые, ведущие элементы. Например, возьмём карандаш и ручку. Ручка с металлическим наконечником, а карандаш деревянный. И вот эти ведущие факторы позволяют описать предмет: ручка, карандаш, линейка. Это работает до тех пор, пока мы не воспримем одно качество за другое, и в итоге ошибёмся, просто потому что перепутали качества.

Если мы видим качество А, потом качества Б и В, а затем думаем, что дальше будут качества Г, Д и Е. Это уже ошибка.

Лингвистический позитивизм. Наука – это не ощущение. Это знания, записанные в формате книг и формул. Если наука ошибается, то ошибки нужно искать в текстах. Неправильно записанная информация о мире – причина появления ошибок.

Пример объективного описания: цветовая температура, длина волны. Но вот никак не какие-нибудь красивые литературные фразы.

Многие фразы описывают ненужные ситуации и оттого не имеют смысла. А наука должна все эти фразы находит и вычёркивать. Яркий пример таких фраз:

Все греки лгуны – сказал грек. Если подумать, эта фраза взрывает мозг своей нелогичности.

Первое правило: нельзя говорить о совокупности, принадлежа этой совокупности.

Второе правило: не использовать слова и фразы, не имеющие смысла. «Все бегемоты московского зоопарка – люмпа-пумба». Люмпа-пумба не имеет определения, поэтому вся фраза – бессмысленна.

«В московском зоопарке все бегемоты и» – неправильный синтаксис, тоже бессмыленная.

Фраза не имеет смысла, если ситуация, описанная в ней, не относится к реальности. «Некоторые чётные числа питательные». Числа потрогать нельзя и скушать их тоже нельзя.

Очень несложно подтверждается истинность чего-либо при помощи дедуктивных методов. Сумма всех углов треугольника равна 180 градусов -> В прямоугольном треугольнике сумма острых углов равна 90 – это вот дедукция. Мы выводим новые правила из старых на основе логики.

А есть индукция. Если мы зайдём в комнату, увидим там 15 кошек, и 1 – белая, 2 – белая, 3 – белая… 15 – белая, значит, все 15 кошек – белые. Если мы знаем, что есть гравитация, которая притягивает к земле все вещи, мы проверяем это правило раз 200-300, подбрасывая предметы, но это не значит, что наш опыт получится в 2000003 раз. Это вот примеры индуктивных теорий.

Тогда философы придумали способ подтвердить индуктивные теории. Теории нельзя подтвердить, их можно только опровергнуть. Подтверждения теории – верификация. Опровержение – фальсификация.

Научны все теории, которые можно опровергнуть.

У Фрейда есть теория о том, что все мальчики страдают от Эдипова комплекса.

Например, есть теория, что на противоположной стороне Луны живут зелёные человечки. И опровергнуть это мы можем, если слетаем на Луну.

Атомарное предложение – простое и не содержит в себе никакой теории. «Мы сейчас с помощью очень сложной теории доказываем, что вращение земли вокруг своей оси существует, при помощи отклонения маятника в течение пятнадцати минут от риски 1 к риске 2…». Как оказалось нету таких атомарных предложений, которые не содержат в себе никакой теории. Допустим, вы видите в телескопе белое пятно. Казалось бы, проще не бывает. Но это ведь цвет – цвет мы осознаём только через сравнение с другими цветами. Если вы скажете, что стрелка стоит между цифрами 1 и 2 – это тоже, нужно объяснить, что такое «между», что такое «1» и что такое «2».

Тогда позитивисты придумали ещё что-то. Допустим, у вас есть серьёзный учёный, он нацелил свой телескоп на какую-то планету и находит там спутник, который крайне странно себя ведёт и никак не поддаётся никакому описанию. С теории фальсификации этот учёный должен лететь к журналу и писать там, что нашёл явление, которое не подлежит описанию физической концепции мира, описанной Ньютоном, значит, физическая концепция Ньютона неверна.

Скорее всего, учёный не побежит к журналу, а будет сидеть и думать о том, что в приборе что-то сломалось. Разобрав и собрав агрегат заново, он всё равно увидит тот бешеный спутник. Но теория Ньютона священна, она точно верна!

Любая научная концепция, создана так, чтобы все её сторонники, видя физические явления, находили подтверждения ей. Это теория исследовательских программ. Исследовательские программы – теория о том, что у каждого учёного есть перечень теорий, к которым он относится, как к священным коровам, которые нельзя опровергнуть, а есть теории, которыми он готов пожертвовать, если обнаружит аномалию. Аномалия – физическое явление, которое не поддаётся описанию нынешней наукой.

Научная программа состоит из ядра и защитного пояса.

А ещё многие учёные действуют не всегда научно, а действуют на основе пропаганды. Для этого один мужик (?) пошёл изучать гелиоцентрическую теорию Коперникова. В мире достаточно долго существовала и главенствовала теория Птолемея, которая основывалась на теории Аристотеля, который считал, что тела либо находятся в покое, либо двигаются, потому что хотят попасть в своё естественное место, где больше всего похожих на них тел, капля – к воде, камень – к земле, а земля – центр мира, поэтому не двигается. Либо же тело должно быть одушевлено, чтобы двигаться, а душа – способность к самодвижению (Аристотель, конечно, мужик умный, но для меня это звучит дико). Посмотрели на Венеру: а она двигается то вперёд, то назад, то замирает. А как божественная сущность может двигаться не равномерно по окружности, а замирать и останавливаться… Это рушит концепцию Аристотеля, значит, мы придумаем теорию Атхо (?), которая объяснит эту аномалию. «Всё очень просто», – сказал Птолемей. Дело в том, что Венера движется по окружности вокруг точки, которая движется вокруг Земли. А потом в концепции Птолемея подобных Венере аномалий стало появляться ещё больше аномалий. Тогда была принята другая концепция о том, что в центре нашего мира находится не Земля, а Солнце.

Тогда Галилей стал собирать друзей и писать книги на итальянском о том, гелиоцентрическая теория подтверждается при наблюдении в телескоп. Потом другой мужик начал смотреть протоколы, и там было написано, что были видны какие-то зелёные квадратики, а зарисовки поверхности Луны вовсе не похожи на те, что мы видим сейчас. Значит, либо Луна изменилась, либо телескоп работал с жутики искажениями.

Значит, Галилей неправильно трактовал свои эмпирические данные?..

Если бы работал только принцип массивности фактов подтверждения теории, то все новые теории бы браковали, ибо по сравнению со старыми теориями они совершенно не идут ни в какое сравнение. Поэтому новым теориям нужно проявлять некоторое упорство, например, пропагандистские методы.

В итоге, более сильные группы с более старыми теориями используют при научной борьбе не только логические, но и нелогические методы, чтобы их теория и дальше оставалось верной. Самое главное, чтобы их группа была права.

Зачем нужны научные публикации? В самом наивном смысле они нужны в том, чтобы поведать миру о результате исследований и дать информацию о строении мира или его элементов. Эти высокие идеалы исповедуются всеми, но не всегда являются ведущими в публикациях. Иногда публиковаться надо, чтобы продвинуться по карьерной лестнице или потому, что это нужно для диссертации, или потому, что это необходимо для отчёта какой-то компании, которая дала вам деньги на исследования.

Заявить миру о своих исследованиях можно двумя способами: письменно и устно. Иногда это нужно, чтобы закрепить приоритет, бывают меркантильные интересы… Иногда публикация нужна, чтобы попасть в архив науки и там проследить за тем, как изменялось человечество.

Устные коммуникации обычно предшествуют письменным. Ими обычно бывают коллоквиумы, семинары и прочее.

Письменные – тезисы, научные отчёты. В качестве элементов часто используют припринт (или предпринт?..). Припринт – сырая, недоработанная статья, которую автор изготавливает в энном количестве экземпляром и рассылает их друзьям. В качестве подтверждения научного приоритета припринты не особо помогают. Многие журналы требуют прохождение рецензии. А пока один автор проходит все эти рецензионные проблемы, другой автор быстро выпускает первую статью в этой же области.

Из этого следует, что учёные пишут не по воле собственной, а по принуждению.

И в итоге выходит, что учёные слишком много пишут.

В принципе, каждые 15 лет происходит удвоение опубликованных научных материалов. И чаще всего большую часть объёма составляют сырые материалы. При этом многие считают, что нужно публиковать не журналах, а выпускать монографии, то бишь, большие книги, которые решают какие-то фундаментальные проблемы.

Раньше вообще в журналы присылали письма. Но ещё эти письма пересылали не только в журналы, но ещё и князьям-королям-императорам, ибо те много чего могли – те же деньги прислать на поддержку.

Также в научной среде есть переводческая сфера. Многие языки, вроде немецкого и китайского, тяжелы для изучения. Поэтому во многих странах появляются переводчики, которые занимаются переводом статей. В той же Америке переводили от корки до корки многие наши книги по органической и неорганической химии.

У нас переводы заказывают Министерство Обороны и Роскосмос(? Там была какая-то Российская государственная организация, изучающая космос)

Научное исследование не может считаться завершённым, если нет сообщения обществу о результате научных работ.

Поэтому мы в своих дальнейших работах, сталкиваясь с необходимостью распространения своих исследований, мы должны говорить о своих успехах не только узкой научной публике, но и всему народу. Советик: если едете на конференцию, то самое интересное не в аудитории происходит (тамошние выступления в печатном виде можно будет найти позже), а в куарах (?). Участвовать в научных конференциях заочно – не очень. Лучше всего там быть очно, очень многое там идёт через неформальное общение. Среди учёных очень многое идёт через неформальное общение. Есть вообще теория «Невидимого колледжа».

Есть проблема, есть разные учёные в разных точках мира, и те создают группу по обмену информацией, иногда пересылая друг другу документы.

Новый вопрос – может, наука отдалилась от народа? Среднестатистический человек сейчас знает о происходящем в мире науки значительно меньше, чем знал раньше. Значит ли это, что наука отказывается от своей просветительской роли?

То же самое происходит ещё и с культурой (искусство). И сейчас мы будем говорить об этом…

Стефан Цвейг писал о своих ощущениях об образе жизни мальчика из хорошей семьи в конце 19-го века. Он прежде всего говорит о том, что Австрия в пору его рождения так отказалась от политических амбиций, что ей осталось одно только искусство. Вена была городом наслаждения, и культура тогда была извлечением из жизни всего нежного, тонкого и хрупкого.

Немцы отличались от австрийцев и слишком сильно придерживались правил. В Вене было правило: «Живи сам и дай жить другим». Они давали всем шанс показать себя.

Венцы, выходя из школы/гимназии, хотели выглядеть внушительно: иметь животик и бородку. Там считалось хорошо, если парень в 25 выглядел на 45. Нужно было использовать любую маскировку, чтобы выглядеть старше. Нельзя было взбегать по лестницам или вообще торопиться.

И вот в это время Цвейг вырос. Он нелестно отзывался о своей гимназии, и о ней он нелестно отзывался. Ребята Цвейг считали спорт очень грубым занятием, которого стоило сторониться. Среди ребят была конкуренция о том, кто какие книги прочитал. Книги тогда издавались тиражами 200-300 штук. «По пути в школу из школы, в кафе, в театре, мы, подростки, годами только и говорили, что о книгах, философии и музыке…», – писал Цвейг. Именно его поколение стало модернистским.

В итоге Цвейг не умел ни плавать, ни на велосипеде кататься, а в разговоре о спорте его любой малыш бы размазал тонким слоем.

В итоге из-за этого модернизма обычный человек потерял связь с искусством. Человек перестал слышать мелодию в творениях авангардных (они искали что-то, что ранее никто не показывал в искусстве) музыкантов. Так же изменилась живопись и архитектура.

Те, кто в добре и зле не знает меры и доволен собственной неотличимостью – это…

В итоге человек стал искать интерпретацию своих чувств в других зонах. Если нельзя трактовать свои мысли в науке, то давайте их трактовать в магии.

Так как наука отодвигается от интерпретации мира, а также из-за упадка культа науки, мы тонем в информации и не успеваем углубиться в неё.

Современный человек отвык думать глубоко о чём-то одном, он привык всё делать быстро, без углублений и постоянно повторяя себе: «Проехали». К тому же современный человек становится всё более пассивным в коммуникациях: он ждём, пока ему что-то покажут, как что-то сделать, а не будет пытаться понять, как как что-то сделать.

Быть взрослым сейчас немодно. Куда как моднее быть ребёнком, который играет в игрушки, увлекается спортом, и это позволяет удобно, легко и приятно скользить по жизни.

Артеги Игосе – восстание масс. Он там говорит, что с современным массовым человеком тяжело говорить, потому что их много, а также у нас гигантские запросы (мы считаем, что нам все должны) и отсутствие чувства благодарности. У нас сейчас уровень комфорта даже выше, чем у королей прошлого. А ещё мы живём в шутку (? Что он вообще имел ввиду?). Человек массы не хочет, живя в шутку, серьёзно заботиться о том, чтобы цивилизация продолжала существование. А цивилизация – бесчисленные усилия бесчисленных поколений до нас, которые до нас боролись с хаосом. Кто будет решать инженерные задачи, станкостроительные задачи и так далее, если мы плохо знаем математику?

«Отвращение в долгу частично объясняется культом молодёжи, прослышав, что у молодых больше прав и обязанностей, а последние можно отложить до будущего, а также молодёжь жила в долг. И надо же было так всех одурманить, что молодёжь стала считать, что ей все должны, так как это их право, хотя на деле это было снисхождение предков», – попытался цитировать Артеги Игосе, но не успел.