# Вопросы и ответы к зачёту

Автор: Молонов Ганжур из ИДБ-22-06

Ну что, начнём, помолясь…

1. **Культура – конфликт определений.**

Начну с определения, которое мы считали основным и использовали на семинарах. Культура – это всё, созданное человеком. Сюда относятся традиции: приветствия, жесты, ритуалы, способы поглощения пищи, религия и так далее. К культуре также можно отнести картины, музыку, здания, столовые приборы (вспоминаем его рассказы про пирожковые тарелки), даже выведенные породы животных – в их выведении тоже человек поучаствовал. Но к культуре нельзя отнести многие растения, виды животных, над которыми не поработал человек селекционными методами.

Иные определения слова «культура», взятые из первой лекции:

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

Например, кто-то назовёт культурой выведенный сорт растений, традиции того или иного земного народа, человека, понимающего и знающего как вести себя в обществе. Но это всё более узкие понятия.

1. **Культура: передача и накопление информации с помощью знака.**

Честно скажу, что на этот вопрос я особо ничего сходу вспомнить не могу. Так что буду накидывать свои мысли и рассуждения.

Что в данном случае знак? Знак – это, скорее всего, какой-либо способ фиксации информации: цифра, буква, возможно, даже звук или жест. Едем дальше. Как происходит накопление и передача информации? Простейший ответ – через какие-либо письменные и устные каналы. Например, наскальные рисунки, рассказы предков, предания, что передаются из уст в уста. Это же и позволяет накапливать информацию, а затем передавать её далее. И это вот всё можно отнести к культуре: символ для передачи информации придумал человек, он же научился передавать её далее, и тем самым начали копиться данные, обычаи, ритуалы и культура вообще разрасталась.

1. **Коммуникативный акт и его структура.**

Коммуникативный акт состоит из адресанта, адресата, контекста, сообщения, кода, контакта. Кусок лекции вам для осмысления основной структуры:

Сообщение – что мы, собственно, передаём, вернее, какую информацию.

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

Контекст – где, как в каких условиях происходит передача информации, и это придаёт сообщению больший смысл. Фраза «Он дебил» в зависимости от контекста, к которому, думаю, можно и интонацию отнести, имеет разные значения: констатация факта или оскорбление.

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.

У коммуникативного акта есть и функции: эмотивная (прямо напрашивается ассоциация с эмоциями), конативная (направлена на адресата) и фатическая. Их упоминать не советую – дополнительные вопросы нам особо ни к чему.

Эмотивная функция – вы даёте понять говорящему, как вы относитесь к его сообщению. Недовольно цыкаете, хмуритесь, улыбаетесь, смеётесь – короче говоря, выражаете эмоции. Нацелена на адресанта.

Конативная функция – как можно понять из одного файлов для подготовки семинара, находит своё отражение в основном в повелительном наклонении речи: «Режь хлеб!», «Пей воду!». Это попытка побудить адресата к какому-либо действию.

Фатическая функция – направлена на контакт. Вы всячески даёте понять, что поддерживаете коммуникативный акт: «Алло», «Приём», «На связи», «Да-да» – всевозможные фразы и междометия, чтобы дать понять, что вы поддерживаете контакт.

1. **Языковая картина мира.**

В целом, в общем языковая картина мира – это то, как мы воспринимаем мир через призму нашего языка. У англичан, например, несколько слов для обозначения ржания лошадей. А у нас одно – ржёт конь и ржёт. Японцы, например, в***о***рона и вор***о***ну не отличают – оба вида птиц у них одним словом обозначаются. То есть, то, как мы воспринимаем мир, зависит ещё и от того, на каком языке мы говорим.

1. **Языковая личность ее структура по Ю.Н. Караулову.**

Кусок его текста:

*«Структура языковой личности представляется состоящей из трех уровней: 1) вербально-семантического, предполагающего для носи­теля нормальное владение естественным языком, а для исследова­теля — традиционное описание формальных средств выражения опре­деленных значений; 2) когнитивного, единицами которого являются понятия, идеи, концепты, складывающиеся у каждой языковой ин­дивидуальности в более или менее упорядоченную, более или менее систематизированную "картину мира", отражающую иерархию цен­ностей. Когнитивный уровень устройства языковой личности и ее анализа предполагает расширение значения и переход к знаниям, а значит, охватывает интеллектуальную сферу личности, давая ис­следователю выход через язык, через процессы говорения и по­нимания — к знанию, сознанию, процессам познания человека; 3) прагматического, заключающего цели, мотивы, интересы, уста­новки и интенциональности. Этот уровень обеспечивает в анализе языковой личности закономерный и обусловленный переход от оценок ее речевой деятельности к осмыслению реальной деятель­ности в мире».*

Короче, говоря, есть три уровня:

1. Умение строить предложения и понимать их.
2. Судя по всему, понимание культуры. Короче, тезаурус.
3. Умение выражать свои мысли через язык.
4. **Гипотеза лингвистической относительности Сепира-Уорфа.**

Начнём с того, где и как работал Уорф. Работал он в компании по страхованию от пожаров, разбирался в причинах возникновения этих самых пожаров. И вот, в ходе своей работы, он заметил, что наше восприятия мира через язык накладывает отпечаток на наше мышление.

Например, есть бочки с бензином. Рядом с ними курить и огонь зажигать не рекомендуется – может всё загореться и взорваться, это все понимают. Но вот рядом с пустыми бочками из-под этого самого же бензина кажется, что курить безопаснее – бензина-то внутри уже нету, взорваться, казалось бы, уже нечему… Но на деле они даже опаснее: жидкого бензина там нету, но взорваться могут испарения. И в итоге люди курили рядом с пустыми бочками, и это приводило к пожарам. В нашем мышлении, пустая бочка = безопасная, ибо бензина нету. Но это не так, и вот об этом рассуждал Уорф.

Это было в первой половине его статьи он начал анализировать язык хопи – какого-то дальнего американского народа. И он был удивлён тем, что их мышление сильно отличалось от нашего. Мы вот может сказать: «Пять дней». А они – нет. В их языке просто нету для этого слов и фраз. Они, хопи, могут сказать: «До шестого дня» или «После четвёртого», но в их «мозговом пространстве» они не могут считать дни так же, как палки, камни, людей. Мы условно считаем дни чем-то, что можно сосчитать, вырвать из временного потока и осмыслить как отдельный объект. А в разуме хопи слово день неотрывно связано неразрывностью временного потока, для них время – неделимо.

Короче говоря, Уорф хотел сказать, что то, как мы воспринимаем информацию, зависит ещё и от языка, на котором мы говорим.

1. **Словарь культурной грамотности Эрика Хирша**.

Вот на эту тему я поговорить готов.

Дело было в США, был мужик, которого звали Эриком Хиршем, и решил он проверить, чему детей в школе учат. Посмотрел на образовательные программы и ужаснулся: в некоторых школах выпускники даже не знали, кто такой Шекспир, кто такие Ромео и Джульетта, подозреваю, многие там и находить производные по окончании школы не умели. В США почти у каждой школы была своя учебная программа, дававшая сильно отличающийся уровень знаний своим выпускникам, отчего они иногда не могли найти общий язык между собой.

Тогда-то Хирш и создал словарь культурной грамотности. Эрик Хирш 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.

1. **Высококонтекстуальные-низкоконтекстуальные и монохронные, и полихронные культуры Эдварда Холла.**

Был мужик, звали его Эдвард Холл, изучал он другие культуры и предложил некоторые параметры, по которым их можно измерять и анализировать. Придумал он следующие шкалы:

Высококонтекстуальные – описывает важность контекста для общения. Например, к высококонтекстуальным относят русскую культуру, японскую, китайскую – у них в зависимости от контекста значение фразы может измениться наоборот. Важно направление взгляда, поза, жесты. Японцы, вон, вообще прямо «нет» не говорят обычно, а в зависимости от градуса поклона выражают степень своего почтения, суффиксы их… Короче говоря, у них из контекста куча информации идёт.

Низкоконтекстуальные – что говорят, то и имеют ввиду. К ним, думаю, можно американцев отнести.

Полихронные – пытаются делать в единицу времени несколько дел. Например, мы, россияне. Вот автор этого файла сейчас пишет одновременно текст, слушает музыку и краем мозга одногруппнику помогает.

Монохронные – делают только одно дело за раз. Например, жители Германии. Делают ровно одно дело за раз. Сидят на работе – работают. Сидят с семьёй – сидят с ней и точка.

1. **Теория культурный измерений Герта Хофштеде.**

Можно сказать, развитие прошлого вопроса.

Хофштеде придумал следующие «оси измерений» для культур:

* Дистанция от власти. Описывает то, насколько легко поговорить с представителями власти, встретить их. У нас, россиян, дистанция от власти высокая. Вы когда-нибудь обедали в одном кафе с каким-нибудь министром? Я вот – нет. В скандинавских странах можно встретить министра в обычном кафе.
* 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*.
* 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.
* 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.

1. Вербальная, невербальная, паравербальная коммуникация.

Читаем и страдаем, ребят. Тут много всего.

Вербальное – словесное. Сюда и письменная речь идёт, и устная.

Невербальное – контекст, одежда, позы. Мимика – улыбки, движения бровями, губами и так далее. Кинесика – движения (итальянцы руками машут). Окулистика – куда прячутся или не прячутся глаза (взгляд глаза в глаза – давление, честность; взгляд виляет – что-то утаивает). Дальше тактильность (такесика) (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, давить на других, заставлять их приходить раньше. В Европе опаздывать непростительно).

Паравербальное – искажение фонетики, ритм, интонации.

1. **Теория речевых актов. Типы перфомативов.**

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», «Я выполню это задание», «Я справлюсь» и прочее.
* 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/дядечка из ЗАГСа, у неё есть полномочия для этого
* Директивы. Приказы. «Убери это», «Нарежь хлеб», «Встань».
* 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.

1. **Локуция, иллокуция, перлокуция.**

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».

1. **Речевое поведение как игра.**

Речевое поведение можно рассматривать как игру, где мы отыгрываем роли. Есть роли постоянные, а есть временные.

К постоянным можно отнести: мальчик, девочка, мужчина, женщина, девушка и прочее, ***связанное с возрастом***. Эти роли почти невозможно сменить, они меняются сами, причём долго. А несоблюдение этих ролей, почти что несоблюдение правил игры (правил нашей реальности). Странно будет наблюдать ребёнка, говорящего как седой старик, проживший свыше шести десятков лет. И также странно будет наблюдать, как такой же старик ведёт себя как семилетний ребёнок.

Временных ролей полно и даже больше: врач, пациент, покупатель, продавец, диктор, командир, подчинённый, ученик, учитель, пассажира, друга и прочее-прочее-прочее.

Но есть и три условно общие роли: ребёнок, взрослый, родитель. Ребёнок признаёт вину, но, так как он ребёнок, и взять с него нечего (эту роль можно надевать при разговоре с начальством, если человек накосячил). Взрослый спокойно несёт ответственность, говорит на равных. Родитель подавляет, задаёт вопросы из разряда «Ты уроки/работу/задачу сделал?» (эту роль может использовать начальник, отчитывая подчинённого).

1. **Рече-поведенческая стратегия призыва к откровенности. Инициальные, медиальные и финальные фразы.**

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.

1. **Речевые тактики контроля роли в диалоге по О.С. Иссерс**

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!».

1. **Пример использования критического анализа дискурса CDA.**

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

Критическая тактика 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.

В лекции был пример рассмотрения Лиссабонской декларации и документа из Румынии, который иллюстрирует то, как проходит такой анализ:

*«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.»*

Если коротко, то этот анализ старается учитывать точку зрения авторов и отталкиваться от неё.

1. **Пример использования корпусного анализа дискурса CADS.**

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.

Опять-таки, слава лекциям:

*«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.»*

1. **Менталитет и коммуникативное поведение русских: тенденции последних лет.**

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.

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.

1. **Фатические формы беседы в Великобритании и Северной Ирландии. Запретные темы в общении.**

У англичан принято говорить обо всём без запретов в семейном кругу, в остальное время они крепко себя контролируют. Общение идёт обычно на какие-то либо бытовые темы, на которые можно поговорить со всеми, либо же на специальные, которые связаны с тем, какое общество вокруг (это общество – члены какого-то клуба, к которым англичане обожают себя причислять): вокруг собаководы – обсуждаем собак, кошколюбы – кошек, водопроводчики – затираем про Марио (извиняюсь, не удержался от шутки) или про трубы.

Если англичане встречаются, то они говорят о домашних животных, телевизионных программах. Женщины могут обсуждать декор дома и садоводчество. Мужчины могут обсуждать секс (извините, это было в лекции, я там даже комментарий матерный оставил).

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. Видимо, при сантехнике запрещено обсуждать трубы…

1. **Речь как индикатор социального статуса на примере произведения литературы или кино.**

Хочу вспомнить момент из фильма «Моя прекрасная леди», который мы рассматривали на семинарах.

По тому, как человек говорит, можно судить о том, кем он является. Особенно ярко это выделяется в английском языке с его диалектами. В фильме это было прекрасно показано.

Приличные англичане, которые высоко забрались в их иерархии, говорят с особым акцентом, им прививаются те или иные формы выражения мыслей. В фильме главная героиня, была красивой внешне, но родом из бедной семьи или что-то в это духе, поэтому ей недоставало знаний норм поведения в высшем обществе. Другой герой решил попробовать превратить эту красивую леди в представительницу высшего света, для чего пришлось бы её перевоспитать, переучивать говорить с другим акцентом.

Так. В самом фильме девушка, красиво одетая, пришла на собрание высшего света и сразу там всем показала своё истинное происхождение поведением. Она говорила о смерти собственной родственницы (то ли матери, то ли бабушки), использовала слово «пришить» (высший свет должен излагаться элегантно и красиво, а не использовать подобные выражения), ярко проявляла эмоции (это тоже недопустимо). В са-а-амом конце фрагмента она решила добить всех вокруг, когда болела за лошадь на скачках и использовала выражение вроде «Шевели своей жирной задницей!» (в момент произнесения этой фразы одна из женщин вокруг упала в обморок).

1. **Обед во Франции как культурный феномен.**

Обед во Франции – это ритуал, к которому готовятся сильно заранее. Нужно составить список приглашённых, сделать список блюд.

Если коротко и обобщать, то обед там представляет собой способ сблизиться хорошо провести время и сытно поесть. Нужно приходить с подарком, если вас пригласили. На обеде почти наверняка будет аперитив (сухое вино, разбавленное ликёром. Не особо сильно возлияние алкоголем, короче), после чего закуски (дары моря, авокадо под майонезом), основное блюдо (почти что угодно, но только не суп. Суп – еда домашняя, семейная, на званые обеды не подаётся), затем сыры, потом десерт и кофе (кофе у них идёт отдельно и ещё за отдельным столом). Между блюдами принято сидеть и болтать, а учитывая количество блюд, ритуал ***сильно*** затягивается.

1. **Особенности немецкого характера, его схожесть с русским и важные отличия**

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 (Хе…), что в Арабских странах немыслимо. Достаточно прямо выражают своё мнение и любят покритиковать. Немцы критикуют для пользы дела. Русские временами критикуют для дискредитации.

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

Отличия немцев: они временами чертовски педантичны. Русские более раскованы, а немцы яростно придерживаются правил и закона, боясь отойти от них даже на шаг. 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.

1. **Ритуальность японского общения: поклоны и жесты**
2. **Отношение к собеседнику в Японии**.

Эти два вопроса, по моим ощущениям, идут почти что бок о бок и говорить о них отдельно я смысла не вижу.

Начнём с главного. У японцев есть несколько поклонов. Как минимум на 30, 45 и 60 градусов. Кроме того, есть особая поза, когда они упираются лбом в пол – ниже поклона, вроде нету, можно только лечь.

Кланяются часто, у них это и приветствие, и прощание, и принесение извинений. Мужчины при поклоне держат руки по швам, женщины – на животе.

Японцы никогда не скажут прямо «Нет». Работник, если ему нужно ответить «нет», вероятно, скажет, что ему надо с кем-то посоветоваться. Если у человека начальства нету, то он, скорее всего, ответит, что ему нужно посоветоваться с женой, а это означает «нет».

Один из принципов – чистота души и тела. Одежда всегда чистая, не яркая. Японская мода есть, молодёжь очень модная.

Не принято выговаривать все пункты мыслей, остаётся свобода интерпретации. Это принцип юген (красота недоговорённости). Исследователи языка приходят к тому, что сообщение японцев и европейцев разное. У европейцев – максимальное (до предела развёрнуто и понятно). У японцев – минимальное (предельная сжатость информационного сообщения, вызывающая в голове слушающего настоящий аналитический взрыв осознания глубины мысли).

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.

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.

Ну опять-таки не принято говорить «нет». Лектор наш утверждал, что у японцев первоочерёдно не поставить собеседника в неудобное положение. Если задача одного – не допустить, чтобы кто-то узнал о какой-то его оплошности/слабости, то задача второго – не дать такой ситуации вообще случиться (на мой взгляд попахивает бредом).

1. **Эстетика повседневной жизни как фон для общения в Японии.**

Начинается самое смешное.

Едят много риса, едят палочками, временами едят сырую рыбу. Роллы там, кстати, не особо часто едят, это вообще не японское изобретение. Сладкое у них, кстати не особо сладкое – сахар не так часто используют, как мы.

Говоря о домах, у них стены из деревянного каркаса и бумажного наполнения. Это связано с большим количество землетрясений у них, отчего они предпочитают строить то, что можно быстро отремонтировать.

Прошу прощения, за понятую тему, но унитазы в Японии – произведение искусства, идеально выполняющее свою работу. Сантехника в домах напоминает строение космического корабля.

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.

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

1. **Отношение к пространству и времени в арабской культуре.**

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.

1. **Чего следует избегать европейцу в общении с представителями арабского мира**

Первым делом нельзя плохо пахнуть. В арабских странах запах играет огромную роль. Не принято на переговорах говорить о жене и вере. Но принято здоровье и детях. Переговоры, которые сводятся к исключительно деловым типа неискренние, поэтому что-то да стоит упоминать.

1. **Информационные технологии и глобализация: противоречивые последствия**

Глобализация — это сложный и многогранный процесс, который охватывает различные аспекты жизни общества, включая экономику, политику, культуру и религию. Она характеризуется усилением интеграции и унификации между странами, что приводит к формированию единого мирового пространства.

*«Сущность глобализации, на наш взгляд, в самом кратком определении заключается в том, это объективный, естественный процесс интеграции человечества в единое целое»,* – из одного документа.

+ глобализации:

* Доступность информации
* Развитие транспортных систем
* Виртуальные музеи
* Замечательные библиотеки

Многое стало проще: найти информацию, людей, что-то создать, получить популярность. Кто-то может запросто выложить фото своих рисунков, запись пения, видео с собой. И также легко найти чужое творчество. Легко можно узнать историю стран, увидеть картины великих художников, стихи потрясающих поэтов.

Кроме плюсов есть и минусы. Глобализация вызывает необходимость создать всемирную систему единиц, всемирные организации для судейства и прочее. И это позволяет, например, США диктовать другим странам свои условия за счёт Web Of Science Knowledege – это всемирная организация, которая отвечает за оценку научных статей.

«Макдонализация» как пример. Америка диктует свой идеальный устав жизни: ешь бургеры, пей колу, крутит свои фильмы по всему миру. При этом то же российское кино можно увидеть либо после специального целенаправленного поиска, либо же где-то на российских телеканалах, но трафик телевизора в любом случае забит по самую крышку американским кино – слава Голливуду, блин.

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%.

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.

То есть, вроде бы, все обо всех могут знать, но и свои минусы есть, и они очень даже весомые.

1. **Судьба языков мира в эпоху глобализации**

Из-за всемирной глобализации появляется и стремление заполнять весь интернет один-единственным языком, которым сейчас уверенно пытается стать английский.

25% юзеров интернета хотят читать статьи на английском.

Количество сайтов в сети интернет на русском – 8,6%, в этом плане мы многих обгоняем, но всё равно уступаем английскому.

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

Почти во все языки проникают английские слова и становятся там почти родными.

Например, острая ситуация с переводом научных статей.

Так как самые популярные журналы – это англоязычные, то публиковаться все стараются в них. Суть в чём. Мы платим деньги, чтобы наши научные исследования опубликовали в иностранных журналах, де-факто, свои деньги, которые зарабатывает наш народ. Короче, это всё нифига не хорошо, ибо мы теряем свой научный язык.

Scopus и Web Of Science – две организации, выдающие оценки научным статьям.

Короче говоря, глобализация плохо влияет на уникальность каждого языка в отдельности и стремится привести их всех к единообразию.

1. **Человек эпохи глобализации: американский образец**

Из-за давления американской культуры, многие считают образцом жизни то, что показывает американский кинематограф и вообще всё то, что суёт нам Америка. Этот американский человек следует правилам, сидит в интернете, пьёт кока-колу и ест бургеры.

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.

1. **Классификация конфликтов. Его положительные и отрицательные стороны**

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.

1. **Причины конфликта в коллективе. Завышение и занижение оценки вклада работника**

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).

1. **Психотипы участников конфликта**

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 только 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, кажется, 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 нужно или было сказано. Короче, исполнители. Эта конфликтная личность переполнена формализмом, скрупулезностью, тревожностью, сдержанностью в эмоциональных проявлениях. У сверхточного типа низкий уровень эмпатии, завышенная требовательность как к себе, так и к окружающим. Такие люди любят создавать целые системы точностей вокруг работы и событий, сильно переживают ошибки, неудачи и просчеты. Думаю, они отличные сторонники, если разделяют ваши убеждения.

1. **Конфликтогены**

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.

1. **«Я-высказывание» как метод разрешения конфликтных ситуаций**

Под видом педагогического решения конфликта есть «я-высказывания, они должны нести минимальный шанс обидеть человека и максимум информации для создания взаимопонимания. 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.

1. **Одежда в деловом общении**

Вообще, тема просто огромная. ОГРОМЕННАЯ. Мы на неё половину лекцию угрохали. Я просто впихну сюда весь тот конспект:

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.

1. **Деловая устная коммуникация**

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.

1. **Переговорные стратегии. Переговоры и совещание.**

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 (?).

1. **Оперативка. Презентация.**

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.

1. **Телефонный разговор в деловом общении**

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.

1. **Письменная коммуникация в бизнесе**

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).

1. **Цели и идеалы коммуникации в науке.**

Тема, будем честны, размерами со слона.

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.

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.

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

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. Это и есть невидимый колледж.

Ещё можно поговорить о сложностях научной коммуникации. Из-за преданности идеологиям, часто могут задавить ростки хороших, научных мыслей.

Пример – Коперников, который придумал гелиоцентриское описание солнечной системы, когда ранее существовала геоцентрическая. Его задавили, просто потому что все верили в геоцентрическую.

1. **Модернизм и авангард: трудности коммуникации в искусстве**

Авангард – передовое искусство, ломающее каноны, пытающее быть неповторимым и уникальным.

Модернизм – обращение к истокам, тому, что было ранее, переосмысление и совершенствование.

Дегуманизация – явление, когда искусство становится более отстранённым и абстрактным, освобождаясь от привычных человеческих эмоций, реалистичных сюжетов и традиционных форм. Игосе эту штуку оценивал положительно

***Признаки нового искусства:*** Анализируя новый стиль, можно заметить в нем определенные взаимосвязанные тенденции, а именно: 1) тенденцию к дегуманизации искусства; 2) тенденцию избегать живых форм; 3) стремление к тому, чтобы произведение искусства было лишь произведением искусства; (Отказ от тех же воспитательных функций, способа научиться чему-то) 4) стремление понимать искусство как игру, и только; (Мы разучились фантазировать сами и наблюдаем за тем, как фантазируют другие) 5) тяготение к глубокой иронии; 6) тенденцию избегать всякой фальши и в этой связи тщательное исполнительское мастерство; 7) искусство, согласно мнению молодых художников, безусловно чуждо какой-либо трансцендентности. Трансцендентность – запредельность. Возможно, имеется ввиду какие-то волшебство, отдалённость от обыденного, возвышенном.

Более старое же искусство стремится к трансцендентности, полноте. Вообще, тут по-хорошему надо про Стефана Цвейга рассказать, как про приверженца старого типа искусства.

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.

Ребята из окружения Цвейга 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.