

Документ подписан Министерством науки и высшего образования Российской Федерации
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 12.04.2024 11:33:48
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

УТВЕРЖДАЮ
Директор Института магистратуры
Иванова Е.А.
«01» июня 2023г.

**Рабочая программа дисциплины
Cultural Diversity and History of Intercultural Interaction (Разнообразие культур и
история межкультурного взаимодействия)**

Направление 38.04.01 Экономика
магистерская программа 38.04.01.02 "International Business"

Для набора 2023 года

Квалификация
магистр

КАФЕДРА **Лингвистика и межкультурная коммуникация****Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		Итого	
	15 2/6			
Неделя	15 2/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	8	8	8	8
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	24	24	24	24
Контактная работа	24	24	24	24
Сам. работа	48	48	48	48
Итого	72	72	72	72

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.03.2023 протокол № 9.

Программу составил(и): к.филол.н., доцент, Барабанова И.Г.

Зав. кафедрой: к.филол.н., доцент, Барабанова И.Г.

Методическим советом направления: к.э.н., доц., Бодягин Олег Валерьевич

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование у обучающихся навыков социокультурной и межкультурной коммуникации, обеспечивающих адекватность социальных и профессиональных контактов, а также формирование навыков анализа проблем межкультурной коммуникации и поиска средств их успешного решения.
-----	--

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

УК-5:Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
основные принципы и нормы делового общения; механизм функционирования различных подразделений организаций, вписанных в организационную структуру (соотнесено с индикатором УК-5.1)
Уметь:
применять на практике знания об основных формах делового общения, нормах делового разговора; реализовывать основные функции управления при проведении совещаний, переговоров (соотнесено с индикатором УК-5.2)
Владеть:
основными навыками делового этикета в профессиональной деятельности; навыками активного межличностного общения (соотнесено с индикатором УК-5.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	Раздел 1. Main directions in the field of cross-cultural communication research				
1.1	The object, subject and methods of research, interdisciplinary communication " The history of the discipline. structure. The concept and basic theory of the discipline. The main directions of research in the US theory of intercultural communication, Western Europe and Russia. /Лек/	1	2	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.2	"Communication and its types, the basic unit of verbal communication: texts, communicative acts." The structure of the communicative act. Communication acts as the basic unit of verbal communication. Classification of communicative acts. /Лек/	1	2	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.3	"The problem of understanding in intercultural communication." The essence of the determining factors and the process of perception. The skillset of a competent manager working in a cross-cultural environment: /Пр/	1	4	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.4	Culture and perceptions. Intercultural conflicts and ways to overcome them. Interpersonal attraction in intercultural communication. Attribution in intercultural communication. /Ср/	1	10	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.5	"The language and conceptual image of the world. Linguistic personality, secondary language personality. "The forms and styles of verbal communication. Direct and indirect styles of verbal communication. The instrumental and affective communication styles. Cultural and behavioral and linguistic trend "political correctness", difference and similarities /Пр/	1	2	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
1.6	Psychological mechanisms of stereotypes. Ethnic stereotypes. Functions of stereotypes. Stereotypes and prejudices in intercultural communication. The results of intercultural interaction. /Ср/	1	8	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
	Раздел 2. Cultural and anthropological foundations of the CCC				

2.1	Gender and age identification in intercultural communication. National languages and regional dialects. Social status. Social stratification. Social idiolects. Cultural identity. /Лек/	1	2	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.2	Subject "Acculturation in intercultural communication." The concept and essence of culture. The development of culture: socialization and inculturation diversity of culture, behavior and values. Cultural identity. Culture and language. /Лек/	1	2	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.3	"Culture shock" in the development of "foreign" culture. Model development of "foreign" culture M. Bennett. Mechanisms of development of the "foreign" culture. Factors influencing the culture shock. The main stages of acculturation. /Пр/	1	6	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.4	"The problem of understanding in intercultural communication": concept and essence of stereotypes and prejudices. Factors, emergence of prejudices, the ways to overcome them. /Ср/	1	8	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.5	"Psychological mechanisms of stereotypes". Ethnic stereotypes. Functions of stereotypes. Stereotypes and prejudices in intercultural communication. The results of cross-cultural communication. /Пр/	1	4	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.6	"Verbal and non-verbal means of the CCC" The essence of the non-verbal communication. The ratio of verbal and nonverbal communication in different cultures. Sources of non-verbal communication. Social conditionality of verbal and non-verbal communication. The main forms of non-verbal communication. Sensor. Proxemics. Chronemics. /Ср/	1	22	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4
2.7	/Зачёт/	1	0	УК-5	Л1.1 Л1.2Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Маклакова Е. А., Литвинова Ю. А., Илунина А. А.	The Basics of Business Intercultural Communication: основы деловой межкультурной коммуникации: учебное пособие	Воронеж: Воронежская государственная лесотехническая академия, 2011	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142471 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Григорьев, Б. В., Чумакова, В. И.	Intercultural Communication. Межкультурные коммуникации	Санкт-Петербург: Петрополис, 2008	http://www.iprbookshop.ru/27058.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Херинг А., Матуссек М., Зигер Ф.	Деловая коммуникация : письма и телефонные разговоры: учеб.	[Б. м.]: Max Hueber, 2007	35
Л2.2		Вестник Московского Университета. Серия 19. Лингвистика и межкультурная коммуникация	Москва: Издательство Московского университета, 2014	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426564 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.3	Данчевская О. Е., Малёв А. В.	English for Cross-Cultural and Professional Communication: учебное пособие	Москва: ФЛИНТА, 2017	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=93369 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Муртазина, Э. М., Амирова, Г. Г., Абдуллин, И. Ш., Сысоев, В. А.	English for Professional Communication: учебное пособие по дисциплине «иностраный язык» для бакалавров по направлению 152200.62 «наноинженерия»	Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2012	http://www.iprbookshop.ru/61945.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Cambridge Dictionary On line словарь и тезаурус <https://dictionary.cambridge.org/ru/>

«КонсультантПлюс»

«Гарант» <http://www.internet.garant.ru/>

5.4. Перечень программного обеспечения

LibreOffice

5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование: столы, стулья, проектор, экран, доска, персональный компьютер/ноутбук

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-5: Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия			
Знать: основные принципы и нормы делового общения; механизм функционирования различных подразделений организаций, вписанных в организационную структуру	Осуществление поиска и сбора необходимой информации, использование различных баз данных, современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов	Полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие ответов материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет	Т – тест ВЗ – вопросы к зачету (1-40)
Уметь: применять на практике знания об основных формах делового общения, нормах делового разговора; реализовывать основные функции управления при проведении совещаний, переговоров	Изучение учебной литературы; подготовка к практическим занятиям, выполнение ситуационных заданий для оценки знаний, характеризующих этапы формирования компетенции	Всесторонние, систематизированные, глубокие знания, умение применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование проблемных ситуаций	СЗ – ситуационное задание 1
Владеть: основными навыками делового этикета в профессиональной деятельности; навыками активного межличностного общения	Изучение учебной литературы; подготовка к практическим занятиям, выполнение ситуационных заданий для оценки знаний, характеризующих этапы формирования компетенции	Всесторонние, систематизированные, глубокие знания, умение применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование проблемных ситуаций	СЗ – ситуационное задание 2

1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале.

Зачет:

50-100 баллов (зачет);

0-49 баллов (незачет).

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к зачету

по дисциплине «Cultural Diversity and History of Intercultural Interaction (Разнообразие культур и история межкультурного взаимодействия)»

1. History of the Intercultural communication theory.
2. The relationship of the Intercultural communication theory with other sciences.
3. The application of Intercultural communication tools in modern business activity.
4. The forms of communication.
5. The theory of intercultural communication in the system of the human sciences.
6. The basic model of communication.
7. Theory of Intercultural communication (object, subject, target).
8. Areas of Communications.
9. Cultural Identity

10. The objectives and functions of the communicative act.
11. Culture and behavior.
12. Speech influence and speech interaction
13. A method of encoding information
14. Acculturation as the development of a foreign culture.
15. Verbal communication. Verbal interference.
16. The culture and values.
17. The concept of "linguistic identity". The identity of the language personality.
18. The ideas of the relationship of language and culture.
19. National specifics of nonverbal communication.
20. Questions of internal inter-ethnic communication.
21. The process of perception and understanding of the Intercultural communication.
22. The criteria for the success of Intercultural communication.
23. The specificity of mass communication and its functions.
24. The discrepancy between etiquette and cultural norms in the Intercultural communication.
25. "Culture shock" in the process of mastering a foreign culture.
26. The concept of intercultural competence.
27. The concept of enculturation and interculturalization.
28. The criteria for the success of communication.
29. Stereotypes in the perception of foreign culture
30. The notions of "concept" and "conceptual sphere".
31. Problems of perception of other cultures: ethnocentrism, cultural relativism.
32. Verbal and non-verbal form of communication
33. The nature and mechanisms of perception
34. Cross-cultural conflicts and ways to overcome them
35. Language and culture
36. The model of development of foreign culture. M. Bennett
37. Theories of Cross-Cultural Communication
38. The Intercultural communication prejudices
39. The discrepancy between the cultural norms of communication
40. The concept and essence of culture

Критерии оценки:

- 50-100 баллов (оценка «зачет») выставляется обучающемуся, если он прочно усвоил предусмотренный программный материал; правильно, аргументировано ответил на все вопросы, с приведением примеров; показал глубокие систематизированные знания, владеет приемами рассуждения и сопоставляет материал из разных источников: теорию связывает с практикой, другими темами данного курса, других изучаемых предметов; без ошибок выполнил практическое задание; обязательным условием выставленной оценки является грамотно переведенный текст, умело отстаивает свою точку зрения, аргументированно излагает материал.

- 0-49 баллов (оценка «незачет») выставляется обучающемуся, который не справился с 50% вопросов и заданий билета, в ответах на другие вопросы допустил существенные ошибки. Не может ответить на дополнительные вопросы, предложенные преподавателем.

Тест

1. Intermediate-level culture includes _____.
 - a. practices of the middle class
 - b. symbols (e.g., language), meanings, and norms
 - c. relationship expectation
 - d. all of the above

2. Deep-level culture includes _____.
 - a. nonverbal communication emphasis
 - b. relationship expectation
 - c. traditions, beliefs, and values
 - d. all of the above

3. Surface-level culture includes _____.
 - a. relationship expectation
 - b. verbal communication emphasis
 - c. cultural artifacts or systems that have mass appeal and that infiltrate our daily life
 - d. all of the above

4. Relationship expectation is how much role formality/informality or task/social tone you want to forge in the interaction.
 - a. True
 - b. False

5. Culturally shared _____ involve answers to questions such as human origins, concepts of time, space, reality, and the existence of a supernatural being.

- a. traditions
- b. beliefs
- c. norms
- d. values

6. Culture is a learned _____ system that consists of patterns of traditions, beliefs, values, norms, meanings, and symbols that are passed on from one generation to the next and are shared to varying degrees by interacting members of a community.

- a. normative
- b. meaning
- c. language

7. These can include myths, legends, ceremonies, and rituals that are passed on from one generation to the next via an oral or written medium.

- a. Culturally shared traditions
- b. Culturally shared beliefs
- c. Cultural norms
- d. Cultural values

8. Music and images produced by Snoop Dogg, Beyoncé Knowles, and other musical artists, belong to what level of culture?

- a. Surface-level culture
- b. Intermediate-level culture
- c. Deep-level culture
- d. Immediate-level culture

9. There has been a dramatic increase in intercultural dating and marriage relationships in the United States.

- a. True
- b. False

10. Through the study of intercultural communication, we can deepen our other-awareness, but not our self-awareness.

- a. True
- b. False

11. Cultural norms belong to deep-level culture.

- a. True
- b. False

12. Television shows such as Dancing with the Stars and American Idol are primarily examples of intermediate-level culture, and specifically, examples of culturally shared beliefs.

- a. True
- b. False

13. A symbol refers to a sign, artifact, word(s), gesture, or nonverbal behavior that stands for or reflects something that is meaningful for one individual.

- a. True
- b. False

14. Ben celebrates Hanukkah with his family each December. He is participating in which aspect of deep-level culture?

- a. culturally shared traditions
- b. Culturally shared beliefs
- c. Immediate-level culture

15. Culturally shared traditions include myths, legends, ceremonies, and rituals passed on from one generation to the next via a written medium because oral ones have perished.

- a. True
- b. False

16. _____ intercultural communication emphasizes the importance of integrating knowledge and an open-minded attitude and putting them into adaptive and creative practice in everyday communication.

- a. stiff
- b. Flexible
- c. open

17. Our ability to change our interaction behaviors and goals to meet the specific needs of the situation is which criterion of a flexible intercultural communicator?

- a. informal learning
- b. communication adaptability
- c. ethnorelative

18. Caleb returns from a vacation in Greece and announces that Greeks are unfriendly and cold because they won't strike up conversations with him on the subways as is often done in the United States. What mindset is Caleb using to evaluate Greek behavior?

- a. flexible intercultural communication
- b. culturally shared traditions
- c. ethnocentric mindset

19. _____ identity involves the emotional significance that we attach to our sense of belonging or affiliation with the larger culture.

- a. cultural
- b. gender-identity
- c. enculturated

20. _____ refers to a stressful transitional period when individuals move from a familiar environment into an unfamiliar one.

- a. hostility
- b. acculturation
- c. culture shock

Ключи к тесту

1.	B	6. B	11. B	16. b
2.	C	7. A	12. B	17. b
3.	C	8. a	13. A	18. c
4.	A	9. A	14. A	19. a
5.	A	10. B	15. A	20. c

Инструкция по выполнению

В процессе тестирования студент должен ответить на все вопросы. Время выполнения теста составляет 40 минут. Максимальное количество баллов, которое студент может набрать за выполнение тестов – 20 баллов. 1 балл за каждый верный ответ

Комплект ситуационных заданий

Ситуационное задание 1

“Bilingual Labels”

As one of North America’s largest importers of cotton garments, Great Northern Apparel of Toronto decided it was high time to start sourcing men’s dress shirts in China. From an industry contact in the United States vice president Pete Martin heard about Evergreen Garments, a large manufacturer in Guangzhou specialized in supplying the U.S. market.

After considerable correspondence Pete Martin flew to Guangzhou to finalize the purchase agreement for 8000 dozen shirts. Discussions with the Evergreen Garment people proceeded amiably. Pete and the Evergreen team needed a full week of meetings to agree on fabric construction, size and color breakdown, packing, delivery, price, payment terms and the other details of a large transaction.

Exhausted from these lengthy negotiations, Pete was really looking forward to the signing ceremony. At this point however Pete remembered that Evergreen had not yet exported garments to Europe or Canada and thus might not be familiar with Canadian labeling requirements. So he explained that all apparel sold in Canada must have labels with the fiber content and laundering instructions in both French and English.

This news caused the Chinese side some concern because they lacked French-language expertise and strongly preferred to deal only with Chinese and English. Managing director Wang therefore replied with a smile, “Mr. Martin, I am afraid that supplying labels in French and English will be difficult. This question will require further study.”

Pete Martin repeated politely that bilingual French/English labels were required by Canadian law. “Please understand that we really have no choice on this – it’s the law.”

After a short discussion with his team, Mr. Wang again spoke up with a smile: “Mr. Martin, we will give your request serious consideration. I’m afraid it will be very difficult, but of course we at Evergreen Garments will do our best to solve the problem.”

Relieved to have settled this final detail, Pete signed the contract of purchase and said his formal goodbyes to Mr. Wang and his Evergreen team.

Seven months later Pete got a call from the quality control chief at the Great Northern warehouse. “Mr. Martin, we have a problem. You know those 96,000 shirts that just came in from China? Well, they’ve got bilingual labels on them all right, but they’re in English and Chinese!”

Pete Martin was stunned. He thought Evergreen had agreed to supply French/English labels. How would you explain to him why the shirts were delivered with the wrong labels?

Ситуационное задание 2

“The Reluctant Messenger”

Anita is the sourcing manager of Blue Genes, a major Dutch importer/wholesaler of denim garments. She is worried about late delivery of 6000 fancy denim jackets ordered from Bali Jeans, her supplier in Indonesia. The contract shipping date from the Jakarta airport was last week, and she still has no word from them.

Last year Bali shipped two small orders, both of them within two weeks or so of the contract delivery date and without major garment defects. Based on that positive experience, Anita ordered 500 dozen jackets this season at a good price.

On-time delivery was critical this time because her company’s major retail customers would cancel if she shipped late, leaving Blue Genes to “eat” the goods. Since these are big-ticket fashion jackets, the firm would take a heavy financial loss in addition to alienating regular customers

Bali Jeans answered Anita’s last two fax inquiries promptly, reporting both times that production was “on schedule.” But now, the fact is they are late.

As Anita sits steaming, her assistant pops in with a short fax from Mr. Suboto, marketing manager of Bali Jeans: “We regret to inform you that due to late delivery of piece goods we are running slightly behind on production. Expect to deliver within two weeks. Please immediately extend L/C validity by 45 days. Signed, Suboto.”

Groaning out loud, Anita asks herself “How could this happen? Why didn’t Suboto inform us right away when he found out that the fabric was late? Obviously, if they are asking for an L/C extension of 45 days they will not deliver “within two weeks” as Suboto now claims.”

Had she known about this delay two weeks ago Anita could have at least partially satisfied Blue Genes’ most important retail customers by shipping them some quantities of a similar style from China. But being unaware of the problem in Jakarta, her company sold all those Chinese jackets just yesterday to a German retail group. Now Blue Genes is completely out of stock...and out of luck. What cultural factor(s) explain Mr. Suboto’s failure to inform Anita earlier about this delay?

Ситуационное задание 3

“How to Insult a Mexican Customer”

José Garcia Lopez, a Mexican importer, had been negotiating with a Danish manufacturing company for several months when he decided to visit Copenhagen to finalize a purchase contract. He insisted on coming over as soon as possible.

To accommodate his potential customer, Flemming, the 40 year-old export manager, welcomed Sr. Garcia to Denmark for meetings on Thursday and Friday. Flemming advised the Mexican that he had a flight to Tokyo scheduled for early that Saturday, but Sr. Garcia replied that that was no problem since he planned to depart for Mexico about the same time on Saturday.

The business meetings went smoothly, and on Friday Sr. Garcia confided that he looked forward to signing the contract after his return to Mexico.

That evening the Danes invited Sr. Garcia out for an evening on the town. Flemming and his 21 year-old assistant Margrethe hosted an excellent dinner and then took their Mexican prospect on a tour of Copenhagen nightspots. Around midnight Flemming glanced at his watch.

“Sr. Garcia, as I mentioned to you when we discussed your visit, I have a very early flight tomorrow to Tokyo. So you’ll forgive me if I leave you now. Margrethe will make sure you get back to your hotel all right and then drive you to the airport tomorrow morning. I wish you a good flight!”

Next morning in the car on the way to the airport José Garcia was uncharacteristically silent. Then he turned to the young assistant: “Margrethe, would you please tell your boss I have decided not to sign that contract after all. It is not your fault of course. If you think about what happened last evening I believe you will understand why I no longer wish to do business with your company.”

Ситуационное задание 4

Exporting to Taiwan

You are the new marketing manager of Glorious Paints, a Singapore manufacturer of marine paints. It is a fast-growing company headed by three young, Western-educated directors.

Last year the marketing director led Glorious Paints to its first overseas sale, selling a large quantity of paint to Australia and New Zealand. Director Tan achieved this success by first sending information to potential distributors along with cover letters requesting appointments, then meeting with each interested candidate firm at their offices. After that Mr. Tan negotiated a distribution agreement with the company he decided was best qualified to handle that market area. This process took about four months and sales volume is already exceeding expectations.

Following that success you were hired to expand exports to other Asian markets. The director called you into his office to discuss market research showing that Taiwan is a promising market with high demand and little local competition. So you were instructed to set up distribution there using the approach that had worked in Australia/New Zealand.

By searching data bases you came up with the names and contact information for a number of Taiwanese importers, agents, representatives and wholesalers involved in the paint business. Next you sent off brochures and product information to these prospects, enclosing a cover letter requesting an appointment to discuss possible representation.

You expected perhaps five or six of the companies to reply, as happened in Australia and New Zealand. To everyone’s surprise, six weeks went by without a single response. At a strategy session Mr. Tan pointed out that many Taiwanese are not comfortable corresponding in English, so you fired off a second mailing, this time in Chinese. But after another two months not a single prospective distributor has answered your letters.

Mr. Tan is upset with your lack of progress in this attractive market. He has called a meeting for this afternoon and expects you to come up with a solution. As you sit stirring your tea the questions revolve in your head like the spoon in the teacup. “What have I done wrong? This strategy worked fine with the Aussies. Why not with the Taiwanese? What do we do now?”

Инструкция по выполнению

Время выполнения каждого ситуационного задания составляет 30 минут. Максимальное количество баллов, которое студент может набрать за решение одного ситуационного задания – 20 (за 4 правильно выполненных СЗ максимальное количество баллов составляет 80).

Критерии оценки за каждое задание:

- 17-20 баллов выставляется студенту, если студент: 1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, может привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно.

- 14-16 выставляется студенту, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5 баллов», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

- 11-13 баллов выставляется студенту, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в произношении слов, определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

- 10 и менее баллов выставляется студенту, если он обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в употреблении слов, формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п.2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации.

Зачет проводится по окончании теоретического обучения до начала экзаменационной сессии в форме собеседования по пройденным темам. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются основные теоретические вопросы курса, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки творческого теоретического и практического мышления, умение самостоятельно изучать литературу, анализировать практику.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- письменно выполнить домашнее задание, рекомендованное преподавателем при изучении каждой темы.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить сообщение по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

При реализации различных видов учебной работы используются разнообразные (в т.ч. интерактивные) методы обучения, в частности:

- интерактивная доска для подготовки и проведения лекционных и семинарских занятий.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронной библиотекой. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе вузовской библиотеки или воспользоваться читальными залами вуза.