

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт общественных наук
Школа публичной политики и управления
Кафедра международного менеджмента

УТВЕРЖДЕНА
кафедрой международного
менеджмента

Протокол от «2» мая 2018 г.
№ 2

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.02 Кросс-культурные коммуникации (Cross-Cultural Communication)
(индекс, наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

38.04.02 Менеджмент
(код, наименование направления подготовки (специальности))

**«Стратегические коммуникации: государство и бизнес. Международная
англоязычная магистратура»**
(направленность (профиль))

Магистр
(квалификация)

Очная
(форма обучения)

Год набора – 2019 г.

Москва, 2018 г.

Автор–составитель:

Старший преподаватель кафедры международного менеджмента, к.э.н. Степанова
Е.О.

Заведующий кафедрой

международного менеджмента ИОН РАНХиГС
к.э.н. Абрамова Н.М.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
 - 6.1. Основная литература
 - 6.2. Дополнительная литература
 - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
 - 6.4. Нормативные правовые документы
 - 6.5. Интернет-ресурсы
 - 6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина Б1.В.02 Кросс-культурные коммуникации (Cross-Cultural Communication) обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ДПК-3	Способность планировать и организовывать работу органа публичной власти, разрабатывать организационную структуру, адекватную стратегии, целям и задачам, внутренним и внешним условиям деятельности органа публичной власти, осуществлять распределение функций, полномочий и ответственности между исполнителями	ДПК-3.2	Способность организовывать простые и более сложные системы и организации

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Организация исследований и разработка перспективных методов, моделей и механизмов организации и планирования производства.	ДПК-3.2	Обучающийся умеет организовывать простые и более сложные системы и организации.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Объем дисциплины: 108/3 81/3

Контактная работа: 32/24

Лекции 10/7,5

Лабораторные работы
 Практические занятия 18/13,5
 Самостоятельная работа 76/57

Место дисциплины в структуре ОП ВО

индекс и наименование дисциплины: Б1.В.02 Кросс-культурные коммуникации (Cross-Cultural Communication)

курс(ы), семестр(ы) или триместр(ы) ее освоения в соответствии с учебным планом: 1 курс 2 семестр

дисциплина изучается после:

Б1.Б.01 Теория организации и организационное поведение (Managing People in Multinational Organizations)

форма(ы) промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом: Зачет

3. Содержание и структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации*
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л/ЭО, ДОТ*	ЛР/ ЭО, ДОТ*	ПЗ/ ЭО, ДОТ*	КС Р		
Тема 1	Culture		2/1,5		6/4,5		24/18	Д
Тема 2	Communication		4/3		6/4,5		24/18	Д, Эс
Тема 3	Negotiation		4/3		6/4,5		28/21	Д, П
Промежуточная аттестация								Зачет
Всего:		108/3 81/3	10/7,5		18/13,5		76/57	4/3

*Примечание – диспут (Д), эссе (Эс), презентация (П)

Содержание дисциплины

Culture	<ul style="list-style-type: none"> - Cultures, subcultures, countercultures, ethnocentrism. - Elements of culture: values, worldviews, attitudes and beliefs, traditions, myths. - Cultures, cultural clusters or “civilizations”, nationalism and civil religions. - Cultural biases and stereotypes. - Impression management styles, strategies and tactics in different cultures.
----------------	--

Communication	<ul style="list-style-type: none"> - McLuhan, uncertainty management, communication competence. - The Deep Structure of Culture: Roots of Reality. - Identities, personal, cultural. - Language, verbal intercultural communication. - Nonverbal communication. - Intercultural relations and communication. - Intercultural conflicts. - Communicating online. - Venturing into a new culture.
Negotiation	<ul style="list-style-type: none"> - Nature of negotiation: strategizing, framing, planning. - Strategy and tactics of distributive bargaining. - Strategy and tactics of integrative bargaining. - Finding and using negotiation leverage. - Regional and national negotiation styles.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости, обучающихся и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

При проведении занятий лекционного типа: диспут

при проведении занятий семинарского типа: диспут, презентация, эссе

4.1.2. Экзамен (зачет) проводится с применением следующих методов (средств): Зачет в форме устного экзамена в виде презентации проекта

4. 2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Topic 1. Cultures, subcultures, countercultures, ethnocentrism.

Globalization and interconnectedness. Classification of cultures. Samuel Huntington: Civilizations. Dominant culture and co-culture. Primary elements of non-material culture: History, Religion, Social organizations, Language. Methodology of cross-cultural research.

Core readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication Between Cultures. Cengage Learning (2012)

Davidov, Eldad, Peter Schmidt, Jaak Billiet - Cross-Cultural Analysis. Methods and Applications, Routledge (2014)

Huntington, Samuel P. - The Clash of Civilizations and the Remaking of World. Order-Simon & Schuster (1996)

Topic 2. Elements of culture: values, worldviews, attitudes and beliefs, traditions, myths. Material

and non-material culture, values and their significance. Milton Rokeach ends-values and means-values. Worldviews, integrating values and attitudes. Cultural traditions and models of behavior. Cultural diffusion. Significance and persistence of cultural myths.

Core readings:

Hofstede, Geert H; Gert Jan Hofstede; Michael Minkov - Cultures and organizations: software of the mind: intercultural cooperation and its importance for survival. McGraw-Hill (2010)

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication Between Cultures. Cengage Learning (2012) Additional readings:

Matsumoto, David and Fons J. R. van de Vijver (eds.) - Cross-Cultural Research Methods in Psychology (Culture and Psychology). Cambridge University Press (2010)

King, Thomas F. (ed.) - A Companion to Cultural Resource Management, Wiley-Blackwell (2011)

Topic 3. Cultures, cultural clusters or “civilizations”, nationalism and civil religions Cultural values dimensions and classification. Schwartz, ESS: cross-cultural research of values and personal traits. Inglehart: modernization theory, World Values Survey (WVS), dimensions: “traditional vs. secular-rational values” and “survival vs. self-expression values. Hofstede cultural dimensions and GLOBE project: Power distance index (PDI), Individualism (IDV) vs. collectivism, Uncertainty avoidance index (UAI), Masculinity (MAS), vs. femininity, Long-term orientation (LTO), vs. short term orientation, Indulgence versus restraint (IVR). Robert Bellah: civil religion.

Core readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication Between Cultures. Cengage Learning (2012)

Moll, Melanie - The Quintessence of Intercultural Business Communication. Springer Berlin Heidelberg (2012)

Additional readings:

Martin, Judith Thomas - Nakayama-Intercultural Communication in Contexts (5th Edition). McGraw-Hill (2009)

Jackson, Jane (ed.) - The Routledge handbook of language and intercultural communication. Routledge (2013)

Topic 4. Cultural biases and stereotypes

Prejudice. Discrimination. Stereotype. Cognitive and social functions of stereotypes (explanation, justification, social differentiation). Factors and mechanisms of stereotype formation (correspondence bias, illusory correlation, common environment, socialization and upbringing, intergroup relations). Self-fulfilling prophecy. Scape-goating. Face-ism. Dealing with stereotypes.

Core readings:

Martin, Judith Thomas - Nakayama-Intercultural Communication in Contexts (5th Edition). McGraw-Hill (2009)

Shiraev, Eric B. and David A. - Levy-Cross-Cultural Psychology: Critical Thinking and Contemporary Applications, 4th Edition. Allyn & Bacon (2010) Additional readings:

Gesteland, Richard R - Cross-cultural business behavior: negotiating, selling, sourcing and managing across cultures. Copenhagen Business School Press (2005)

Topic 5. Impression management styles, strategies and tactics in different cultures.

Erwin Goffman: dramaturgical analysis. Front-stage and back-stage. Frames, props (artefacts, dressing styles, vocabulary, accents), implicit expectations and aligning actions. Ingratiation, Selfpromotion, Exemplification, Intimidation, Supplication.

Core readings:

Livermore, David - The Cultural Intelligence Difference: Master the One Skill You Can't Do Without in Today's Global Economy Hardcover. AMACOM (2011) Additional readings:

Peterson, Brooks - Cultural Intelligence: A Guide to Working with People from Other Cultures.

Intercultural Press (2004)

Livermore, David - Leading with Cultural Intelligence: The New Secret to Success. AMACOM (2009)

Thomas, David C. and Kerr Inkson - Cultural Intelligence: People Skills for Global Business. Berrett-Koehler Publishers (2004)

Topic 6. McLuhan, uncertainty management, communication competence

Marshall McLuhan's imperatives for cross-cultural communication: technological, economic, demographic, personal, ethical, peace. Reasons for cultural differences: history, ecology, technology, biology, institutional networks, interpersonal communication patterns. Uncertainty avoidance (Berger) and three strategies for dealing with uncertainty.

Core readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication Between Cultures. Cengage Learning (2012) – Chapter 1.

Additional readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Intercultural Communication: A Reader. Cengage Learning (2014)

Topic 7. The Deep Structure of Culture: Roots of Reality

Deep structures of any culture (family, history, and religion) define, create, transmit, maintain, and reinforce the basic elements of every culture. Forms and functions of family. Individualistic and collectivistic families. History: a) explains character of the culture; b) helps remember and transmit events and articles. Arthur Schlesinger: history cycles. Features and types of religions. BASIC by Margaret Olebe.

Core readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication Between Cultures. Cengage Learning (2012) – Chapter 4.

Additional readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Intercultural Communication: A Reader. Cengage Learning (2014)

Topic 8. Identities, personal, cultural.

Stella Ting-Toomey's definition of identity as a "reflective self-conception or self-image". Identity as a dynamic phenomenon. Multiple identities: human, social, personal. Specifics of racial, ethnic, gender, national, regional, organizational, personal and cyber and fantasy identities. Stages of identity formation. Identity manifestations in communication.

Core readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication Between Cultures. Cengage Learning (2012) – Chapter 7.

Additional readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Intercultural Communication: A Reader. Cengage Learning (2014)

Topic 9. Language, verbal intercultural communication

Functions of language: social interaction, social cohesion, expression of identity. Language variations: accent, dialect, argot, slang. Conversational taboos. Cultural considerations in interpretation and translation. Recommendations for communications with people, using second language (mindfulness, speech rate, vocabulary and nonverbal feedback).

Most influential languages in contemporary world and their specifics: Chinese, Spanish, English, Arabic, and Russian.

Core readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication

Between Cultures. Cengage Learning (2012) – Chapter 8.

Additional readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Intercultural Communication: A Reader. Cengage Learning (2014)

Topic 10. Nonverbal communication

The functions of nonverbal communication: expressing internal state, creating identity, regulating interaction, repeating the message, substituting for words. Intentional and nonintentional messages. Ambiguity and multiple meanings in nonverbal communication. Classification of nonverbal communication means: appearance, body movement (posture, gestures), facial expression, eye contact and gaze, touch, paralanguage, vocal qualities (volume, rate, pitch, tempo, resonance, pronunciation, tone). Space and distance, personal space. Sense of time: monochronic or polychronic. Silence and its significance in different cultures.

Core readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication Between Cultures. Cengage Learning (2012) – Chapter 9.

Additional readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Intercultural Communication: A Reader. Cengage Learning (2014)

Topic 11. Intercultural relations and communication

Worldview is a culture's orientation toward God, humanity, nature, the universe, life, death, sickness, and other philosophical issues concerning existence. Worldviews and their impact on communication. Reconciling historical disagreements. Ethical issues in cross-cultural relations. Immigration and other phenomena of intercultural penetration. Problems related to acculturation. Perception in conflicts. Monitoring actions and counter-actions.

Core readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication Between Cultures. Cengage Learning (2012) – Chapter 4.

Additional readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Intercultural Communication: A Reader. Cengage Learning (2014)

Topic 12. Intercultural conflicts

Basic aspects of conflict situation. Communication norms and models in conflict situations. Conflict sequence. The factors, facilitating and complicating conflict resolution. Reframing conflict situation: conflict as an opportunity. Persuasion in conflict interaction. Cross-cultural competence in conflict resolution and collaborative problem-solving.

Core readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication Between Cultures. Cengage Learning (2012) Additional readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Intercultural Communication: A Reader. Cengage Learning (2014)

Topic 13. Communicating online

Advantages and limitations while communicating online. Ethical issues in online communication. Security issues in online communication. Advices for efficient online cross-cultural communication in business. Creating and deciphering identities in online communication. Typical obstacles and misunderstanding in cross-cultural communication online. Balancing online communication and "real life" communication. Intercultural competence in online communication.

Core readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication Between Cultures. Cengage Learning (2012) – Chapter 7 Additional readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Intercultural Communication: A Reader. Cengage Learning (2014)

Topic 14. Venturing into a new culture

The basic components of communication competence: motivation, knowledge, skills, sensitivity, and character. Determining and monitoring communications style. Dealing with culture shock. Empathy and communication flexibility. Coping mechanisms: assimilation, separation, integration, and marginalization. Adaptation strategies: making personal contact with the host culture, learning about the host culture, and participating in cultural activities.

Core readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Communication Between Cultures. Cengage Learning (2012) – Chapter 11.

Additional readings:

Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Intercultural Communication: A Reader. Cengage Learning (2014)

Topic 15. Nature of negotiation: strategizing, framing, planning

Bargaining and negotiation. Attributes of negotiation situation. Alternatives to negotiation. Tangibles and intangibles in negotiations. Planning negotiations. Negotiating individually and in teams. Preparing for negotiations. Perception and empathy in negotiations. Competent negotiator's qualities.

Core readings:

Lewicki, Roy, Bruce Barry, David Saunders - Essentials of Negotiation 6th Edition. McGraw-Hill (2014) – Chapters 1- 2 Additional readings:

Brett, Jeanne M. - Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries. John Wiley & Sons (2007)

Faure, Guy Olivier (ed.) - How People Negotiate: Resolving Disputes in Different Cultures. Springer (2003)

Gelfand, Michele, Jeanne Brett - The Handbook of Negotiation and Culture. Stanford Business Books (2004)

Topic 16. Strategy and tactics of distributive bargaining

Distributive negotiations (Win-Lose). Target point, walk-away or resistance point, initial offer. Give-and-take process. Tactics of distributive negotiations: Auction, Brinksmanship, Bogey, Defense in Depth, Deadlines, Flinch, Good Guy/Bad Guy, Highball/Lowball, The Nibble, Snow Job, Foot-in-the-Door, Door-in-the-Face Core readings:

Lewicki, Roy, Bruce Barry, David Saunders - Essentials of Negotiation 6th Edition. McGraw-Hill (2014) – Chapter 3

Additional readings:

Gates, Steve – The Negotiation Book: Your Definitive Guide to Successful Negotiating –John Wiley & Sons, Inc. (2016)

Topic 17. Strategy and tactics of integrative bargaining

Integrative negotiations (Win-Win). Positions and interests. Cooperative problem-solving. Separating the person from the problem. Tactics of integrative negotiations: Expanding Pie, Bridging, Logrolling. Claiming value and creating value.

Core readings:

Lewicki, Roy, Bruce Barry, David Saunders - Essentials of Negotiation 6th Edition. McGraw-Hill (2014) – Chapter 4

Additional readings:

Gates, Steve – The Negotiation Book: Your Definitive Guide to Successful Negotiating –John Wiley & Sons, Inc. (2016)

Topic 18. Finding and using negotiation leverage

Power in negotiations. Sources of power: Reward: Raises, perks, promotions; Coercive: Punishment, firing, walk away; Legitimate: Position, approval authority; Expert: Specialized knowledge; Reference: Charisma, charm. BATNA – best alternative to negotiated agreement. Balanced and unbalanced leverage. Positive and negative leverage. Influence and persuasion tools.

Core readings:

Lewicki, Roy, Bruce Barry, David Saunders - Essentials of Negotiation 6th Edition. McGraw-Hill (2014) – Chapters 5 and 8.

Additional readings:

Brett, Jeanne M. - Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries. Jossey-Bass (2007)

Gesteland, Richard R - Cross-cultural business behavior: negotiating, selling, sourcing and managing across cultures. Copenhagen Business School Press (2005)

Topic 19. Regional and national negotiation styles

Key cultural variables, influencing negotiations (indirect dealing vs direct dealing, high-context vs low-context, relationship oriented vs task-oriented, holistic vs contractually oriented, Dimensions of negotiation styles. Competitive and problem-solving styles of negotiations. Russian, British, American, Arabic, Chinese, French, German negotiating styles. Interplay of cultural styles and personal styles of negotiating.

Core readings:

Moore, Christopher W., Peter J. Woodrow – Handbook of Global and Multicultural Negotiation - Jossey-Bass (2010)

Additional readings: McCarthy, Alan, Steve Hay – Advanced Negotiation Techniques, Apress (2015)

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ДПК-3	Способность планировать и организовывать работу органа публичной власти, разрабатывать организационную структуру, адекватную стратегии, целям и задачам, внутренним и внешним условиям деятельности органа публичной власти, осуществлять распределение функций, полномочий	ДПК-3.2	Способность организовывать простые и более сложные системы и организации

	и ответственности между исполнителями		
--	--	--	--

4.3.2 Типовые оценочные средства

To analyze these cases in writing and to answer the questions posed.

Examples of questions:

1. Please compare the cultural dimensions suggested by Ingelhart-Welzel and Hofstede. What are the similarities and differences?

Comparative advantages and disadvantages of these two models of culture and measurement?

Please argue your opinion.

2. Select any culture and give one example of the artifact of this culture. Give an example of how this artifact, narration and ritual affect communication in this culture.

Шкала оценивания.

Показатель оценивания	Критерий оценивания
Обучающийся умеет организовывать простые и более сложные системы и организации.	1. Не умеет 2. В целом успешно, но не систематически осуществляемые умения 3. В целом успешные, но содержащие отдельные пробелы умения 4. В целом успешные, но содержащие отдельные пробелы умения 5. Сформированное умение

Баллы (рейтинговой оценки), %	Оценка	Требования к знаниям
100-81	5, «отлично»	- Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает его на экзамене, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение. - Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.
80-61	4, «хорошо»	- Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения

		при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения. - Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют хорошую степень овладения программным материалом.
60-41	3, «удовлетворительно»	- Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ. - Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрируют достаточную (удовлетворительную) степень овладения программным материалом.
40-0	2, «неудовлетворительно»	- Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине. - Учебные достижения в семестровый период и результатами рубежного контроля демонстрировали не высокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.
45-100	Зачет	- Курс полностью освоен. Студент показывает хороший стандартный уровень знаний всех аспектов, использует терминологию и словообразование и хорошо применяет теорию к решению задач.
0 - 44	Незачет	- Студент не подготовлен и не может показать достаточного знания материала курса.

4.4 Методические рекомендации

Критерии оценки устного ответа:

Содержание

Точность и достоверность представляемых фактов и доказательств (как устно, так и визуально)

Соответствие презентации заявленной теме, убедительность

Использование адекватных источников, корректные ссылки на источники

Качество аргументации

Ясность формулировок и запоминаемость ключевых положений

Очевидность связи между фактами и положениями теории, критическая оценка доказательств

Проведение границы между фактами и чьим-либо мнением, учет альтернативных точек

зрения

Построение

Упорядоченность, аккуратность при цитировании источников

Соответствие поставленной задаче, четкое понимание вопросов, о которых идет речь

Гладкость изложения

Стиль

Включенность в процесс и энергичность (удерживание внимания аудитории)

Поддержание дискуссии (вопросы к аудитории)

Быстрое реагирование на вопросы

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Студенты познакомятся с базовыми понятиями и моделями кросс-культурной психологии и научатся их использовать. Курс нацелен на отработку практических навыков эффективной коммуникации в реальных ситуациях. Обсуждаются основные факторы и модели кросс-культурной коммуникации, способствующие развитию кросс-культурной компетентности и CQ. Культурные феномены рассматриваются на различных уровнях: отрасль, компания, структурное подразделение, проектная команда, поскольку в современных организациях однородные культурные среды быстро сменяются «культурными микстами». Студенты анализируют кейсы, представляющие различные бизнес-ситуации, требующие коммуникативной компетентности и выполняют исследовательские проекты (разрабатывают культурные профили и рекомендации для успешной коммуникации и ведения бизнеса в одной из стран). Студенты в командах из 4-5 человек работают над исследовательскими проектами, результат которых – презентация и аналитический документ, описывающий культурный и коммуникационный профиль выбранной ими страны, и предлагающий рекомендации по специфике коммуникации, переговоров и деловых контактов с партнерами из этой страны.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Основная литература.

1. Dolan, Simon L., and Kristine Marin Kawamura. Cross Cultural Competence : A Field Guide for Developing Global Leaders and Managers, Emerald Group Publishing Limited, 2015. ProQuest Ebook Central, <https://ebookcentral.proquest.com/lib/ranepa-ebooks/detail.action?docID=2030623>.
2. Cambie, Silvia and Ooi, Yang May – International Communications Strategy: Developments in Cross-cultural Communications, PR and Social Media. Kogan Press (2009) <http://web.b.ebscohost.com/pfi/detail/detail?sid=38b0fcb3-bb66-413b-8572-43c56f07aa82%40sessionmgr113&vid=0&hid=123&bdata=JnNpdGU9cGZpLWxpdmU%3d#>
3. Carayol, Valérie and Frame, Alex – Communication and PR From a Cross-cultural Standpoint: Practical and Methodological Issues – Peter Lang Publishing Group (2012) http://web.b.ebscohost.com/pfi/detail/detail?sid=8cb6c6e3-0836-4b77-b865d859b81fcde6%40sessionmgr102&vid=0&hid=123&bdata=JnNpdGU9cGZpLWxpdmU%3d#AN=edp14_84095&db=edspub

6.2. Дополнительная литература.

1. Cotton, Gayle. Say Anything to Anyone, Anywhere : 5 Keys to Successful Cross-Cultural Communication, John Wiley & Sons, Incorporated, 2013. ProQuest Ebook Central, <https://ebookcentral.proquest.com/lib/ranepa-ebooks/detail.action?docID=1137788>.
2. Adler, R. B., Proctor, R.F. (2013). Looking Out – Looking In, 14th ed. Boston, MA: Cengage Learning.
3. Brett, Jeanne M. - Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries. Jossey-Bass (2007)
4. Davidov, Eldad, Peter Schmidt, Jaak Billiet - Cross-Cultural Analysis. Methods and Applications, Routledge (2014)
5. Deardorff, Darla K. - The SAGE Handbook of Intercultural Competence. Sage Publications, (2009)
7. Faure, Guy Olivier (ed.) - How People Negotiate: Resolving Disputes in Different Cultures. Springer (2003)
8. Gelfand, Michele, Jeanne Brett - The Handbook of Negotiation and Culture. Stanford Business Books (2004)
9. Gesteland, Richard R - Cross-cultural business behavior: negotiating, selling, sourcing and managing across cultures. Copenhagen Business School Press (2005)
10. Jackson, Jane (ed.) - The Routledge handbook of language and intercultural communication. Routledge (2013)
11. Hofstede, Geert H; Gert Jan Hofstede; Michael Minkov - Cultures and organizations: software of the mind: intercultural cooperation and its importance for survival. McGraw-Hill (2010)
12. Hurn, Brian J., Barry Tomalin – Cross-Cultural Communication: Theory and Practice. Palgrave Macmillan (2013)
14. Huntington, Samuel P. - The Clash of Civilizations and the Remaking of World. Order-Simon & Schuster (1996)
16. King, Thomas F. (ed.) - A Companion to Cultural Resource Management, Wiley-Blackwell (2011)
17. Lewicki, Roy, Bruce Barry, David Saunders - Essentials of Negotiation 6th Edition. McGraw-Hill (2014)
18. Livermore, David - Leading with Cultural Intelligence: The New Secret to Success. AMACOM (2009)
19. Livermore, David - The Cultural Intelligence Difference: Master the One Skill You Can't Do Without in Today's Global Economy Hardcover. AMACOM (2011)
20. Martin, Judith Thomas - Nakayama-Intercultural Communication in Contexts (5th Edition). McGraw-Hill (2009)
21. Matsumoto, David and Fons J. R. van de Vijver (eds.) - Cross-Cultural Research Methods in Psychology (Culture and Psychology). Cambridge University Press (2010)
22. McCarthy, Alan, Steve Hay – Advanced Negotiation Techniques, Apress (2015)
23. McLaren, Margaret - Interpreting Cultural Differences: Challenge of Intercultural Communication. Peter Francis Publishers (1998)
24. Moll, Melanie - The Quintessence of Intercultural Business Communication. Springer Berlin Heidelberg (2012)
25. Moore, Christopher W., Peter J. Woodrow – Handbook of Global and Multicultural Negotiation-Jossey-Bass (2010)
26. Samovar, Larry A., Richard E. Porter, Edwin R. McDaniel, Carolyn S. Roy - Intercultural Communication: A Reader. Cengage Learning (2014)
27. Peterson, Brooks - Cultural Intelligence: A Guide to Working with People from Other Cultures. Intercultural Press (2004)

28. Shiraev, Eric B. and David A. - Levy-Cross-Cultural Psychology: Critical Thinking and Contemporary Applications, 4th Edition. Allyn & Bacon (2010)
29. Thomas, David C. and Kerr Inkson - Cultural Intelligence: People Skills for Global Business. Berrett-Koehler Publishers (2004)
30. Tirmizi, S. Aqeel, Claire B. Halverson, S. Aqeel Tirmizi - Effective Multicultural Teams: Theory and Practice. Springer (2008)
31. Trompenaars, Fons and Peter Woolliams - Business Across Cultures (Culture for Business Series) - Capstone (2004)
32. Walker, Danielle, Thomas Walker, Danielle Medina Walker - Doing Business Internationally: The Guide To Cross-Cultural Success, 2nd ed. McGraw-Hill (2002)

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

6.4. Нормативные правовые документы.

6.5. Интернет-ресурсы.

6.6. Иные источники.

Culturally intelligent leadership: essential concepts to leading and managing intercultural interactions by Mai Moua, 2010

Global business leadership by e. S. Wibbeke, 2008

Personal leadership: making a world of difference: a methodology of two principles and six practices by Barbara f. Schaetti and Sheila Ramsey, 2008

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения занятий требуется класс, оборудованный доской, компьютером и проектором.