

Все эти проблемы, (в нашем случае, когда логистик знает программирование, неприятные ситуации), решаются с помощью языков программирования.

В роли наиболее актуальных для специалиста логистики я бы выделил:

- HTML;
- CSS;
- JS;
- PHP;
- VB & VBA.

С помощью этих 5 языков специалист логистики сможет разработать индивидуально под себя программное обеспечение, которое, несомненно, будет повышать его производительность.

Если работа со средствами Microsoft Office, то вспоминаем VBA и пишем необходимые нам программы, алгоритмы, функции. Если необходимо оформить интерфейс, то воспользуемся HTML и CSS. А если понадобилось создание чего-то сложнее: сервис, набор средств, тяжёлый калькулятор цен и пр., то с этим помогут JS и PHP.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что программирование для современного специалиста области логистики в условиях разнообразности субъектов бизнеса является неким спасательным кругом, по крайней мере, сейчас. Возможно, что в будущем будет являться не спасательным кругом, а «must have» навыком, без которого будет просто не обойтись.

Хочется дополнить, что согласно стандарту «Логистическая деятельность. Требования к профессиональной компетентности персонала исполнителей логистических услуг и процедура сертификации», СТБ 2345-2013, специалист сферы логистики любого уровня не обязан иметь никакого отношения к программированию. То есть выделенные в стандарте области не выдвигают никаких требований к образовательным программам по данной теме [2].

Литература

1. <https://goo.gl/ObqTaE>.
2. <https://goo.gl/D8nk9k>.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Н. С. Попруга

Актуальность проблемы межкультурной коммуникации определяется возрастающей динамикой экономических, межэтнических, межконфес-

сиональных и других процессов, происходящих в обществе. Глобализация всех сфер общественной жизни также выступает в качестве фактора, детерминирующего межкультурное общение.

Различным аспектам межкультурной коммуникации посвящены многочисленные публикации ряда авторов. На некоторые из них хотелось бы обратить особое внимание.

В работах А.П. Садохина излагаются вопросы, касающиеся проблем понимания в межкультурной коммуникации. Автор на конкретных практических примерах демонстрирует особенности невербальной (кинесика, такесика, сенсорика, проксемика, хронемика) межкультурной коммуникации, стилей (прямой и не прямой, искусный и краткий, инструментальный и аффективный) вербальной коммуникации и культурно-специфических особенностей паравербальной коммуникации [1].

Вместе с тем А.П. Садохиним предложено определение понятия «межкультурная компетентность» – «совокупность знаний, навыков, умений при помощи которых индивид может успешно общаться с партнерами из других культур как на обыденном, так и на профессиональном уровнях» [1, с. 170]. В понятии «межкультурная компетентность» автор выделяет следующие компоненты:

- аффективный, включающий эмпатию и толерантность, которые формируют основу для межкультурного взаимодействия;
- когнитивный, предполагающий наличие знаний, позволяющих адекватно интерпретировать поведение представителей иных культур и, соответственно, корректировать свое;
- процессуальный, выражающийся в разработке стратегий поведения в ситуациях межкультурных контактов [1].

Для успешного ведения коммуникативных процессов стоит учитывать и признаки межкультурной компетентности:

- открытость к познанию иной культуры и восприятию психологических, социальных и др. различий;
- психологический «настрой» на кооперацию с представителями иной культуры;
- умение разделять коллективную и индивидуальное в поведении представителей иной культуры;
- способность преодолевать стереотипы;
- владение коммуникативными средствами и адекватным их применением в зависимости от ситуации общения;
- соблюдение этических норм в коммуникативном процессе [1].

О.А. Леонтович в своих работах обращает особое внимание на умения:

- распознавать сигналы готовности/нежелания, начала и завершения общения;

- в соответствии с принятыми культурными традициями выделять доли говорения/слушания;
- грамотно выражать мысли;
- направлять беседу в намеченное «русло»;
- передавать и интерпретировать сигналы смены ролей;
- сохранять необходимую дистанцию;
- приспосабливаться к статусу и индивидуально-психологическим особенностям собеседника;
- адекватно использовать вербальные и невербальные средства общения;
- корректировать свое поведение [2].

В контексте рассматриваемой проблемы, стоит обратить внимание на работы А.А. Налчаджян, в которых подробно описываются: этническая «Я – концепция», этнический «Я – образ», этнический «Мы – образ» – для всего этноса; введено понятие этнических ролей личности [3, 4, 5]. Согласно мнению автора, этническая «Я – концепция» отдельного человека есть целая система представлений человека о себе, которая тесно связана со сформированным образом этноса, представителем которого он является. «Этнический «Я – образ» человека является одной из подструктур его общей «Я – концепции». Он состоит из следующего:

- представлений о том, что данный индивид является одним из представителей этого этноса среди многих тысяч и миллионов;
- представлений о различных физических и психических чертах, которые являются общими для него и многих других представителей этого этноса (цвет кожи, глаз, рост);
- представлений о некоторых культурных особенностях (национальный язык, история);
- и главное, из чувства общности и положительной психической идентификации с этой общностью, при которой возникает особо сильная эмпатия к ее членам, чувство родства и общей судьбы с ними. Всего два слова: «Я – русский» или «Я – белорус», но под ними скрывается огромное психологическое содержание» [3, с. 287–288].

В настоящее время большой популярностью пользуется книга Гестеланда Ричарда Р. «Кросс-культурное поведение в бизнесе». В книге представлены алгоритмы поведения для бизнесменов, работающих на международном рынке, которые направлены на ведение успешных переговоров. Информация, изложенная Гестеландом Ричардом Р., носит исключительно практический характер, и основывается на опыте самого автора. Для изучения представлено 40 моделей поведения, эти модели разделены на 8 групп. Группы формировались в зависимости от сочета-

ния в определенных менталитетах следующих особенностей: концентрация внимания на сделке / концентрация внимания на взаимоотношениях, формальная культура / неформальная культура присущая нации, культура с жесткими временными рамками / культура с гибкими временными рамками, эмоционально экспрессивные / эмоционально сдержанные культуры. В итоге, идентифицируя, к какой группе отнести нашего потенциального бизнес-партнёра, мы можем выбрать оптимальный вариант ведения переговоров. В книге также приведены и разобраны примеры, когда из-за несоблюдения кросс-культурного поведения и неосознанного нарушения бизнес-этики, срывались переговоры между крупнейшими мировыми компаниями, что влекло за собой убытки и снижение имиджа одной из компаний.

Помимо всего прочего, в книге можно найти ответы на такие актуальные вопросы, как:

- уменьшило ли наличие электронной почты, видео-конференций и конференций по интернету необходимость международных бизнес-поездов и личных встреч;
- каким образом преодолевают кросс-культурные различия во вкусах такие глобально знаменитые компании, как Макдональдс;
- меняются ли бизнес-культуры [6].

В связи с активно протекающими процессами глобализации в экономике, книга Гестеланда Ричарда Р. является незаменимым помощником в ведении переговоров и налаживании связей с иностранными партнёрами.

В рамках научной работы автором был проведён опрос среди иностранных студентов из ЮАР первого курса Белорусского государственного аграрно-технического университета. Целью являлось определить: как проходила адаптация в стране с совершенно другой культурой, и легко ли было налаживать дружеские отношения с другими студентами.

В опросе были представлены такие вопросы, как:

1. Тяжело ли было адаптироваться в новой стране?
2. Как Вы справлялись с «культурным шоком»?
3. Знали ли Вы что-нибудь о Беларуси до того, как приехали сюда?
4. Существенны ли отличия в культуры и жизненном укладе между Беларусью и Вашей страной?
5. Чувствуете ли Вы ответственность за то, какое мнение сложится о Вашей нации в целом, исходя из вашего поведения?

Результаты исследования получились следующие:

1. Не смотря на существенные природно-климатические и социокультурные различия между странами, приспособляться было достаточно легко. Важную роль в процессе адаптации сыграл коллектив группы и поддержка иностранных студентов старших курсов, которые

помогли ознакомиться с культурными особенностями страны и в случае необходимости давали советы и помогали решить, возникающие проблемы.

2. До того, как приехать в Беларусь, студенты не располагали информацией о нашей стране. Однако перед поездкой возникла необходимость ознакомиться с культурными, политическими и экономическими особенностями.

3. Между укладом жизни, к которому привыкли опрошенные, и укладом, привычным в Беларуси, существуют огромные различия. Попав в непривычную среду, у студентов возник интерес к её изучению. Многими были отмеченные специфические характеристики, свойственные нашему менталитету. Это, например, замкнутость, стеснительность, отстраненность, но вместе с тем и доброжелательность, уважение к традициям и толерантность. Изучение истории и культуры страны поспособствовало более быстрому протеканию процесса адаптации.

4. В ответе на последний вопрос мы наблюдаем яркое подтверждение концепции «Я – образа». Все студенты подтвердили, что при общении с представителями других стран, чувствовали на себе ответственность за то, какое представление о себе сложат и как представят свою страну и нацию в глазах собеседника.

Таким образом, можно подвести итоги и сделать вывод о том, что успех коммуникативных процессов, протекающих в интернациональных группах, зависит от многих факторов. Такими факторами могут выступать: способность отдельной личности к адаптации, микроклимат в коллективе, уровень дифференциации культуры между определенными странами, информированность человека о национальных особенностях конкретной страны и т.д. Данная проблема носит междисциплинарный характер и требует дальнейшего изучения.

Литература

1. *Садохин, А.П.* Межкультурная коммуникация: учебное пособие / А.П. Садохин. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2009. – 288 с.
2. *Леонтович, О.А.* Введение в межкультурную коммуникацию / О.А. Леонтович. – М.: Гнозис, 2007. – 367 с.
3. *Налчаджян, А.А.* Этнопсихология: учеб. изд. / А.А. Налчаджян. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 381 с.: ил.
4. *Налчаджян, А.А.* Национальная идеология и этнопсихология / А.А. Налчаджян. – Ереван, 1999.
5. *Налчаджян, А.А.* Этническая характерология / А.А. Налчаджян. – Ереван, 2001.
6. *Гестеланд, Р.Р.* Кросс-культурное поведение в бизнесе *Гестеланд, Р.Р.* 3-е изд. – 2003.