



Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

ПЕРЕКЛАДАЦЬКІ ІННОВАЦІЇ

МАТЕРІАЛИ XII ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ СТУДЕНТСЬКОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

(Суми, 25 листопада 2022 року)

Суми
Сумський державний університет
2022

Перекладацькі інновації : матеріали XII Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції, м. Суми, 25 листопада 2022 р. / редкол.: С. О. Швачко, І. К. Кобякова, О. В. Бровкіна та ін. – Суми : Сумський державний університет, 2022. – 283 с.

У матеріалах подані тези XII Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції «Перекладацькі інновації». До збірника увійшли наукові дослідження, присвячені актуальним проблемам сучасного перекладу, мовознавства, лінгвістики, стилістики, методики та методології сучасних літературознавчих досліджень.

Для мовознавців, перекладачів, викладачів і студентів філологічних та перекладацьких факультетів.

БАР'ЄРИ В МІЖКУЛЬТУРНІЙ КОМУНІКАЦІЇ

Ракітіна О. В.

(Сумський державний університет)

Наукові керівники – канд. філол. наук, ст. викладач Бровкіна О. В.

(Сумський державний університет)

канд. філол. наук, доцент Уміда Файзуллаєва

(Джизакський державний педагогічний університет,

м. Джизак, Узбекистан)

В умовах, коли світ швидко перетворюється на глобальне село, спілкування між культурами стало неминучою реальністю. З одного боку, міжкультурна комунікація представляє прекрасну можливість сприяти глобальному миру і процвітання, оскільки ми використовуємо потенційну цінність культурного розмаїття. З іншого боку, вона може мати неприємні наслідки, якщо нею погано управляти.

Існування особистості неможливе без спілкування, адже ми постійно перебуваємо в соціумі. Кожного дня людина, яка приходить на роботу, в школу, в університет, у магазин тощо обов'язково взаємодіє з іншими учасниками, проте у більшості випадків кожен із нас зіштовхується з тим, що його не розуміють, не сприймають, інколи навіть складається враження, що співрозмовник не хоче «уловлювати нитку спілкування».

Вивчаючи міжкультурну комунікацію, багато дослідників намагалися концептуалізувати культуру та комунікацію з різних точок зору, щоб оцінити їх взаємозв'язок. Загалом, культура розглядається як спільний спосіб життя, колективно розроблений і поділюваний групою людей, який передається з покоління в покоління [1]. В свою чергу, міжкультурна комунікація – це «обмін інформацією між чітко визначеними групами людей зі значно розбіжними культурами» [2].

У загальному вигляді комунікативні бар'єри можна визначити як перешкоди на шляху передачі інформації від комунікатора (відправник інформації) до реципієнта (одержувача). Виникають вони на макро- і мікрорівнях [3].

Існує багато факторів, які впливають на міжособистісне спілкування, кожен з яких може мати значний вплив на ефективність спілкування. *Основні елементи міжособистісного спілкування включають:*

1. **Комунікатори.** Ефективне спілкування залежить від взаємодії двох або більше людей. Ці комунікатори надсилають і отримують вербальні та невербальні повідомлення один від одного в рамках процесу спілкування.

2. **Повідомлення.** Інформація, що передається між двома комунікаторами, відома як «повідомлення». Значення або значення повідомлення можна передати буквальним змістом мови комунікатора, а також невербальними ознаками, такими як мова тіла, тон, зоровий контакт (або його відсутність) та інші фізичні показники. Ці фізичні сигнали можуть додати додатковий сенс, глибину чи ясність повідомленню.

3. **Зворотний зв'язок.** У будь-який момент під час міжособистісного спілкування є відправник (особа, яка передає повідомлення) і одержувач (особа, яка отримує повідомлення). Зворотний зв'язок – це сигнали, надіслані від одержувача до відправника, які вказують на те, що вони зрозуміли або не зрозуміли повідомлення. Це можуть бути вербальні сигнали (наприклад, «Я розумію») або невербальні сигнали (наприклад, кивок головою на знак згоди). Цей зворотній зв'язок дозволяє відправнику змінити або відкорегувати повідомлення, щоб забезпечити його належне отримання.

4. **Шум.** У теорії комунікації «шум» означає все, що перекручує або спотворює значення повідомлення, таким чином збільшуючи ймовірність неправильного розуміння. Шум може включати культурні відмінності, використання незнайомого жаргону або неухважність з боку особи, яка отримує повідомлення.

5. **Контекст.** Кожна частина людської взаємодії відбувається в іншому контексті, і ці контексти можуть впливати на ефективність і значення спілкування. Повідомлення може бути прийняте по-іншому, якщо воно відбувається в залі засідань, спальні або під час гри в м'яч. Відносний соціальний чи ієрархічний статус тих, хто комунікує, також є корисним контекстом, який слід враховувати під час міжособистісного спілкування.

6. **Канал.** Спосіб, через який доставляється повідомлення, відомий як «канал». Коли двоє людей розмовляють віч-на-віч, очима, ротом і вухами учасників є канали. З розвитком технологій розвиваються й канали, з якими ми взаємодіємо щодня. Наприклад, онлайн-спілкування зазвичай обмежується інтерпретацією візуальної інформації слів або зображень.

Виокремлюють безліч основних причини, чому навички міжособистісного спілкування важливі. Навички ефективного міжособистісного спілкування надзвичайно важливі як на робочому місці, так і в соціальних ситуаціях повсякденного життя. Володіння сильними навичками міжособистісного спілкування може допомогти вам у таких сферах:

➤ **Вирішення конфліктів.** Незалежно від вашої посадової інструкції, ви, ймовірно, зіткнетеся зі складними ситуаціями між колегами, які потребуватимуть вирішення конфліктів. Це вимагатиме від вас прислухатися до членів вашої команди та працювати з ними над спільною метою вирішення конфлікту.

➤ **Лідерство.** Бути ефективним лідером означає підтримувати позитивне ставлення, демонструвати наполегливість і мотивувати інших досягати свого найвищого потенціалу. Розвиток ефективного стилю спілкування та вміння слухати є важливими елементами ведення вашої команди до успіху. Таким чином, міжособистісні навички та лідерські навички є одним і тим же.

➤ **Переговори.** Вирішення реальних проблем вимагає постійних переговорів. Незалежно від того, ведете ви переговори про угоду між клієнтами чи керуєте офісною політикою, переговори вимагають умінь вислуховувати всі сторони та відстоювати власну позицію, щоб знайти рішення, яке задовольнить усі сторони. Хороша комунікація необхідна під час цього процесу співпраці та компромісу.

➤ **Командна робота.** Одна з найважливіших навичок у будь-якій роботі – це здатність бути командним гравцем. Співпраця з колегами вимагає навичок спілкування з людьми та навичок вербального спілкування, оскільки ви повинні вміти повідомляти про свої власні цілі та прислухатися до цілей інших, щоб досягти бажаного результату.

Для уникнення деградації суспільства і підтримки міжкультурної комунікації потрібно постійно працювати над покращенням своїх знань та навичок. Вдосконалити міжособові комунікації можна на основі:

Розуміння настроїв співрозмовника. Про стан людини та її бажання можна судити по тому, як вона ходить, дивиться або жестикулює.

Деякі люди, здається, від природи наділені здатністю підтримувати міцні міжособистісні стосунки завдяки своїм високим

рівням міжособистісних навичок. Однак, як і публічні виступи, міжособистісне спілкування – це навичка, яку можна практикувати та вдосконалювати. *Ось кілька порад, які допоможуть вам покращити свої навички міжособистісного спілкування:*

1. **Спробуйте активно слухати.** Активне слухання означає слухати з безперервною концентрацією та реагувати на інформацію, що надається. Замість того, щоб пасивно отримувати інформацію, ви терпляче слухаєте, задаєте запитання, щоб уточнити, і узагальнюєте інформацію, щоб гарантувати ваше повне розуміння. Використовуйте основи спілкування віч-на-віч – встановлення зорового контакту, посмішку чи іншу невербальну реакцію на інформацію – щоб продемонструвати, що ви повністю присутні.

2. **Слідкуйте за мовою свого тіла.** Наша мова тіла передає так само, якщо не більше, ніж наші слова. Якщо ви схрещуєте руки або іншим чином змінюєте положення тіла, це може означати, що ви захищаєтесь. Якщо ви постійно вередуєте або змінюєте вагу, ви можете здатися нервовим. Практикуйте тримати своє тіло нерухомим і відкритим, що розвиває впевненість у собі та надсилає сигнал, що ви бажаєте отримувати інформацію.

3. **Не переговорюйте людей.** Якщо ви перемовляєте або перебиваєте людей під час розмови, ви, швидше за все, сигналізуєте про те, що не до кінця слухаєте, що вони говорять, навіть якщо це не те, що ви збираєтесь. Доведіть, що ви цінуйте те, що говорить інша особа, дозволивши їй закінчити свою думку і не втручатися, поки вона не закінчить.

Отже, комунікативні бар'єри призводять до зниження результативності діяльності людей і ймовірності того, що діалог буде успішним.

1. Tubbs, S. L. and Moss, S. (1994). Human Communication. Boston: McGraw-Hill..

2. Barnett, G. A. and Lee, M. (2002). Issues in Intercultural Communication Research. In Gudykunst, W.B. and Mody B. (eds.) Handbook of International and Intercultural Communication (pp 275-290).

3. Долгополова О. В. Реферативне завдання з дисципліни: «Психологія управління». [Електронний ресурс. Режим доступу – <https://topuch.com/referativne-zavdannya-z-disciplini--psihologiya-upravlinnya-na/index.html>].