

методики преподавания иностранных языков и в настоящее время широко применяются.

Однако мы не можем недооценивать тот факт, что, заложив теоретический фундамент лингвострановедения, Е. М. Верещагин и В. Г. Костомаров затронули такой широкий круг проблем, над которым по сей день работают ученые из разных областей знаний: лингвисты, психологи, психолингвисты, социологи, социолингвисты.

Так, например, лингвострановедением рассматриваются «фоновые знания» как компонент семантики слова, отсюда лингвистическая направленность исследований. В качестве одного из методов объективизации фоновых знаний используется ассоциативный эксперимент, широко применяемый в психолингвистике. В рамках этой же науки решается и проблема соотношения общественного и личного в построении коммуникативного акта.

Е. М. Верещагин и В. Г. Костомаров научно обосновали объективность существования фоновых знаний, они вскрыли накопительную функцию лексической семантики, раскрыли содержание кумулятивной функции языка, согласно которой языковые единицы представляют собой «вместилище» знаний постигнутой человеком социальной действительности.

Основным объектом лингвострановедения являются фоновые знания, которыми располагают члены определенной языковой и этнической общности, поэтому решаемые в этой науке проблемы частично покрывают задачи социолингвистики. А так как фоновые знания включают систему мировоззренческих взглядов, господствующих в данном обществе, то данную науку необходимо признать общественной, социологической.

Таким образом, значительный круг проблем, перспективы исследований расширяют границы лингвострановедения и делают эту науку комплексной.

**BALABUKHA K. V.**

National University «Odessa academy of Law»,  
associate professor of Foreign Languages Department, PhD

### **CROSS-CULTURAL ANALYSIS OF NATIONAL ATTITUDES TOWARDS LEGAL CONTRACTS**

In modern world in which national boundaries are being eroded and where cultural diversity is experienced within nations as much as between them, the ability to interact and cooperate successfully with foreign partners and

colleagues is becoming ever more important. The people see the world through their own set of assumptions and attitudes, through their own «cultural spectacles». As culture influences every aspect of today's lives — from the way people dress to the way they do business or get education — future professionals, particularly lawyers, need to develop certain attitudes and skills to communicate efficiently with the counterparts with different cultural backgrounds.

Cross-cultural analysis is a scientific method of comparative research which focuses on systematic comparisons that collates cultures and explicitly aims to answer questions about the incidence, distributions, and causes of cultural variation and complex problems across a wide domain, usually worldwide (Ember, Carol R. *Guide to cross-cultural research using the HRAF*. New Haven: HRAF Press, 1988). Cross-cultural analysts create hypotheses and consult data about the relationships among certain cultural traits. This approach was developed by early cultural evolutionists (namely E. B. Tylor and L. H. Morgan) and was later greatly advanced by G. P. Murdock, who compiled the work of many ethnographic studies into one database that came to be known as the Human relation area (Harris, Marvin. *The rise of anthropological theory: a history of theories of culture*. New York: Crowell, 1968:607).

It is a both challenging and extremely useful to convey the findings of researches concerning cross-cultural issues in diverse contexts such as business culture, international legal relations and intercultural competency. The ability to appreciate cultural differences is essential to successful international commerce, and to the provision of legal services that support it. Since businesses rely on legal advice, documentation and advocacy throughout the lifecycle of a business undertaking, lawyers are increasingly being asked to provide counsel relating to international business transactions and disputes.

The profound impact of cultural differences on doing business and providing legal advice can be illustrated by considering the differences in the concept of operation of contract and attitude to it in various countries.

**For example:** the Japanese executives are likely to establish contractual relationships based on trust and honor without any reliance on the enforcement powers of law. A contract is considered unnecessary, sometimes offensive, when rules of loyalty and mutual obligation structure the business environment. They will frequently ignore the written contract and treat it as a mere formality. Even if a contract is ultimately signed, it means the beginning of a relationship, not the «be all and end all» document which controls the parties' economic.

On the contrary, in the USA many people pride themselves with being consistent, so they will likely keep their commitments, at least if they are sufficiently documented. Nevertheless, only a contract signed by both parties constitutes a binding agreement. Negotiators sometimes request to document the progress of a negotiation by both parties signing a Letter of Intent (LOI) or Memorandum of Understanding (MOU). While much weaker than signed contracts, these documents may have legal implications. Contracts are almost

always dependable, and strict adherence to the agreed terms and conditions is expected. The companies may prefer to resolve disputes in court, which can become very costly. (Lothar Katz. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world.* — Charleston, S. C. : Booksurge, 2007)

Quite different attitude can be observed in the UK, where handshakes and verbal agreements are often considered binding. They are normally kept, even though they are not legally binding. Nevertheless, it is best to confirm agreements in writing. The representatives from this country generally prefer to resolve disputes out of court, but they will not shy away from taking legal action if deemed necessary. However, it is advisable not to bring the person to the negotiation table until you have reached the final stages of the contract discussions. Requests to change contract details after signature may be considered as bad faith and will meet with strong resistance.

On the other hand, in Germany the Civil Code declares contracts even non-written contracts legal, for example, in situations such as purchase, rent, booking a journey etc. Written contracts are serious matters in this country and tend to be lengthy. Legal aspects may be reviewed repeatedly. In most companies, only high-ranking managers have signature authority. Oral agreements and statements of intent may already be legally binding and are usually dependable, though they do not substitute for written contracts. Actions that have been agreed upon are usually implemented immediately, even if a final contract is still pending. The law of this country makes offers binding unless otherwise noted. It is best to mark the offers with 'good until ...' or to add a 'subject to change' clause (Lothar Katz. *Negotiating international business: the negotiator's reference guide to 50 countries around the world.* — Charleston, S. C. : Booksurge, 2007).

Comparative cross-cultural analysis of attitudes towards legal contracts observed in different countries reveals rather wide range of sharp distinctions common for certain national cultures. The existence of such distinctions can be explained on the basis of world cultures classifications developed by E. T. Hall (Hall, Edward and Hall, Mildred. *Understanding Cultural Differences: Germans, French and Americans.* Yarmouth, ME: Intercultural Press, Inc., 1990) and G. Hofstede (Hofstede, Geert. *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations.* 2nd edition, Thousand Oaks CA: Sage Publications, 2001). In accordance with it, Japanese culture is defined as relationship-driven one, which value relationships as a key component of business cooperation. The USA culture, in contrast, belongs to task-driven ones, that is, principally focused on making a deal. German culture, in its turn, is characterized by high-uncertainty-avoidance, which means preference for security and structure and elimination of risk. On the other hand, French business culture tends to low-uncertainty-avoidance, that is, tolerance to risk, once one is fully informed about possible consequences.

It can hardly be doubted that the facts mentioned above gains vital importance today, particularly for lawyers who assist developing of contractual relationships on international arena.

**ЗАНЬКО О. В.**

Національний університет «Одеська юридична академія»,  
старший викладач кафедри іноземних мов

**МОВНА АДАПТАЦІЯ СТУДЕНТІВ-ІНОЗЕМЦІВ ЮРИДИЧНИХ  
ВНЗ У БІЛІНГВІСТИЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

Щороку в НУ «ОЮА» приїжджають іноземні громадяни з багатьох країн світу (країн Близького Сходу, Африки, Азії, Росії, Молдови, Білорусі та інших), щоб здобути юридичну освіту, отримати ґрунтовні знання з юриспруденції та стати успішним, затребуваним правознавцем.

З перших днів присутності в українському ВНЗ студенти знаходяться у незвичному соціокультурному, мовному, національному середовищі, до якого їм неохідно адаптуватися в найкоротший термін. Успішна адаптація сприяє швидкому включенню студентів — іноземців у навчальний процес, підвищує якість та рівень навчання, забезпечує високу мотивацію оволодіння знаннями, вміннями та навичками, що дозволяє значно підвищити якість підготовки фахівців. Тому, першочерговим завданням для студентів-іноземців є адаптація до особливостей та умов вітчизняного освітнього середовища. Безумовно, успішне керування навчально-виховним процесом стає невід’ємною частиною рішення задачі мовної адаптації.

У психолого-педагогічних дослідженнях проблема професійно-спрямованої адаптації розглядалася в роботах Л. А. Даренської, Г. Г. Кайтукової, Т. І. Каткової, Т. В. Петриченко, С. А. Рунова, І. В. Сорокіної, Л. П. Щепотько та інших.

Проблемам адаптації більшість дослідників дають наступну класифікацію: соціокультурна адаптація; соціально-психологічна адаптація; педагогічна адаптація.

Під соціокультурною адаптацією розуміють активний процес взаємодії представника іншої культури та життєвого середовища, процес набуття необхідних для життя трудових навичок та знань, засвоєння студентом основних норм та зразків нової оточуючої дійсності, так зване явище «входження в культуру» (Довгодьго Т. Особливості пропедевтичної підготовки студентів-іноземців та їх психологопедагогічна адаптація у науковому середовищі вищих навчальних закладів. 2010. с. 38)