

УДК 008:39; 008:351.858

ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА В ПОВЕДЕНИИ ЗАРУБЕЖНЫХ ПАРТНЕРОВ

Светлана Владимировна Попова

доктор педагогических наук, профессор

elovskayasv@mail.ru

Ангелина Романовна Киселева

студент

angel.777-703@yandex.ru

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности делового этикета в поведении зарубежных партнеров. Описываются особенности культурных аспектов, которые могут влиять на коммуникацию, а также предлагаются стратегии для преодоления культурных барьеров. В статье подчеркивается важность культурной компетенции в современном мире.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, культура, национальные стереотипы, обычаи, стиль общения, традиции.

Мы не можем не уделять должного внимания глобализации и коммуникации в деловой сфере [4]. В сфере бизнеса и науки, например, эффективность зависит от определенных факторов: способность и умение ориентироваться на социальные и культурные особенности партнеров по бизнесу, а также ученых в процессе переговоров, делового общения [1; 2; 3; 5]. Задача данного исследования состоит в том, чтобы определить, как процесс глобализации влияет на современную бизнес культуру, взаимодействие людей в процессе межкультурной коммуникации.

Рассматривая такие страны, как Германия, Нидерланды и Скандинавия, отметим, что для их культуры характерны четкость, точность, обстоятельность и серьезность при ведении деловых переговоров. Прежде чем сказать что-то, стоит подкрепить данное высказывание уже ранее известными фактами и проанализировать заранее то, что стоит сказать. В Голландии, к примеру, признаком уважения считается честный и прямой отзыв.

Существует за пределами Скандинавии «Закон Янте», включающих в себя десять правил, одно из которых звучит так: «Не думай, что ты особенный». Он означает, что в Скандинавии повсеместно главенствует приоритет коллектива над личностью.

Для стран Африки характерны осторожность, медлительность. Традиции народностей и племен, которые населяют земли Африки к югу от пустыни Сахара, достаточно разнообразны. В культуре общения существуют традиции и нормы этикета, введенные еще в эпоху колониализма. Когда приветствуют друг друга, то пожимают руки, но при рукопожатии не стоит сжимать руку своего знакомого так сильно, как это принято, например, в США и Европе. Данным рукопожатием проявляется уважение к другому человеку. Если вы хотите показать собеседнику при встрече, что не имеете агрессивных намерений и показать социальную близость с ним, то можно пожать его руку двумя руками так, что левая рука поддерживает правую.

Существуют нюансы и в невербальном общении. У некоторых народов Африки совершенно не принято смотреть в глаза своему собеседнику в

процессе ведения диалога. В России считается, что если собеседник во время диалога не смотрит вам в глаза, то он лжет или что-то тщательно пытается от вас утаить. Люди из стран Африки на деловых встречах гораздо чаще, чем европейцы трогают лицо руками, прикрывают глаза. Это не значит, что им надоело вас слушать и им стало не интересно. При проведении деловых переговоров с африканцами необходимо помнить о том, что встречу надо планировать заранее, однако пунктуальность не всегда соблюдается, потому что для данного народа характерная медлительность.

Китай сотрудничает с Россией, активно выступает на международной арене, поэтому важно знать особенности предпринимательства, традиции, общепринятые стандарты и нормы делового этикета. Особенно полезно об этом будет узнать бизнесменам, которые только будут сотрудничать с китайскими партнерами. Встречу можно назначить по телефону, но предпочтительнее это будет сделать по электронной почте. До встречи заблаговременно стоит написать список партнеров с указанием должностей, которые будут присутствовать на деловой встрече (переговорах), и отправить краткую повестку встречи с указанными в ней главными вопросами для переговоров. За день стоит подтвердить место и время ранее назначенной встречи. Китайцы достаточно пунктуальны и чаще всего приходят вовремя. Приветствие представляет собой сдержанное рукопожатие как лучший вариант для приветствия партнеров. Иногда рукопожатие заменяет кивок головы или поклон от плеч. Приветствовать объятиями, похлопыванием по плечу, поцелуями не стоит. Это воспримут отрицательно. При знакомстве можно обменяться визитками, на одной стороне которой будет русский язык, а на другой китайский. Заметьте, что визитку следует принимать и отдавать исключительно двумя руками, не одной. Если вы хотите показать, что уважительно относитесь к партнеру, то можно добавить: «господин» или «госпожа» перед фамилией. Если требуется указать на партнера, но надо сделать правильный жест: указать вытянутой рукой ладонью вверх. В Китае действуют жесткие правила иерархии. Иерархия учитывается во время

приветствия и рассадки за столом. Ранг (должности) членов вашей делегации должен соответствовать рангу партнеров. При рассадке главы делегаций садятся друг на против друга, остальные члены переговоров также распределяются по своему статусу. Представляют своих коллег по убыванию ранга. Первые переговоры с китайскими партнерами закончатся тем, что вы просто познакомитесь с бизнес-идеями. После встречи можно подарить подарок китайским партнерам, но и тут есть свои нюансы, требующие внимания. Подарок следует делать не лично кому-то, а всей делегации в целом. Когда вы только выбираете, подарок учитывайте, что не следует выбирать то, где присутствует цифра 4, не дарите ничего белого цвета, а также режущих предметов.

Таким образом, при проведении деловых переговоров с зарубежными партнерами необходимо изучать все тонкости делового этикета, соблюдать протокол, учитывая особенности культурных аспектов, которые могут влиять на коммуникацию.

Список литературы:

1. Еловская С.В., Алексеева Е.Ю. Психолого-педагогические условия обучения школьников иностранному языку посредством информационно-коммуникационных технологий. Педагогика. Вопросы теории и практики. 2016. №2 (2). С.12-14.

2. Еловская С.В., Илюхин А.А. Обучение иностранному языку школьников старших классов на основе событийно-деятельностного подхода // Актуальные проблемы науки и образования. Сборник статей по итогам научно-исследовательской и инновационной работы Социально-педагогического института ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ за 2017 год. Под общей редакцией В.Я. Никульшина. Мичуринск. 2017. С. 48-52.

3. Малеева О.М. Межкультурная коммуникация: учебник для студентов высших учебных заведений. М.: Юрайт. 2017. 352 с.

4. Самовар Л.А., Портер Р.Э., Маклин М.К. Коммуникация: международное измерение. М.: Аспект Пресс. 2010. 736 с.

5. Сидорова И.В., Попова С.В., Черникова Н.В. Некоторые вопросы инновационной деятельности преподавателя высшей школы // Образование, профессиональное развитие и сохранение здоровья учителя в XXI веке. Сборник научных трудов VIII Международного форума по педагогическому образованию. Казань 2022. С. 437-442.

UDC 008:39; 008:351.858

FEATURES OF BUSINESS ETIQUET IN THE BEHAVIOR OF FOREIGN PARTNERS

Svetlana V. Popova

Ph.D., professor
elovskayasv@mail.ru

Angelina R. Kiseleva

student
angel.777-703@yandex.ru

Michurinsk State Agrarian University

Michurinsk, Russia

Abstract. This article discusses the features of business etiquette in the behavior of foreign partners. The features of cultural aspects that can influence communication are described, and strategies are proposed to overcome cultural barriers. The article emphasizes the importance of cultural competence in the modern world.

Key words: intercultural communication, culture, national stereotypes, customs, communication style, traditions.

Статья поступила в редакцию 10.05.2023; одобрена после рецензирования 15.06.2022; принята к публикации 30.06.2023.

The article was submitted 10.05.2023; approved after reviewing 15.06.2022; accepted for publication 30.06.2023.