

УДК: 316

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУР СТРАН.

Галина Е.А.

ПГУ - Пензенский государственный университет, e-mail: Liza_galina_1@mail.ru

В данной статье рассматривается роль деловой культуры различных стран в международных переговорах, изучены национальные и культурные факторы, которые характеризуют особенности деловой культуры и деловой коммуникации той или иной страны. По основным характеристикам сформированы основные группы деловых культур. Выделены основные коммуникационные барьеры во время переговоров. Разработаны пути преодоления данных барьеров.

Ключевые слова: деловая культура, национальные особенности, деловые переговоры, классификация деловых культур.

RESEARCH OF FEATURES OF BUSINESS CULTURES OF THE COUNTRIES.

Galina E. A.

PSU-Penza state University, e-mail:

This article discusses the role of business culture of different countries in international negotiations, studied the national and cultural factors that characterize the features of business culture and business communication of a country. According to the main characteristics, the main groups of business cultures are formed. The main communication barriers during negotiations are highlighted. Ways of overcoming these barriers have been developed.

Key words: business culture, national peculiarities, business negotiations, classification of business cultures.

Взаимозависимость культур в современном мире становится с каждым днем все очевиднее и проявляется на всех уровнях жизнедеятельности человечества, в частности в деловой сфере. Данная тематика набирает все большую популярность, так как развивается международный бизнес, экономическая ситуация заставляет искать новые рынки сбыта за рубежом. В связи с этим, возникает необходимость изучения межнационального общения и деловой культуры различных стран. Непонимание из-за культурных различий является главным коммуникационным барьером в развитии международного сотрудничества. Целью данной работы является изучение классификаций деловых культур различных стран, изучение методов преодоления деловых барьеров, анализ национальной культуры.

Национальная культура оказывает существенное влияние на деловую среду. Национальная культура - это совокупность ценностных ориентиров, традиций, поведенческих и этических норм в данной стране. Деловая культура между странами определяется реализацией культурных особенностей нации в бизнесе. Чтобы преуспеть в международном бизнесе, необходимо знать культуру страны своего партнера, иначе можно столкнуться с коммуникационными барьерами, недопониманием и даже негативным отношением со стороны компаньона. Многие специалисты в данной сфере пытались сформировать представление о деловой культуре каждой страны. В данной работе рассмотрим классификацию деловой культуры, таких ученых как Ричарда Льюиса; Ф Тромпенаарса. [1]

Ричард Льюис - известный во всем мире лингвист и специалист в области межкультурных исследований. Проанализировав деловую культуру различных стран, он выделил три группы: моноактивные, полиактивные и реактивные культуры делового общения. [1]

Рассмотрим первый вид группы, моноактивный, к нему относят такие страны как: Германия, Швейцария. Данный вид культуры отличается пунктуальностью, сдачей работы в срок, планированием, целеполаганием. Представители этой группы опираются исключительно на логику, не на эмоциональные аспекты. В переговорах страны моноактивной культуры переходят сразу к обсуждению вопроса, который стоит на повестке дня. Они сконцентрированы на качестве итогового результата, постановка задач ставится четко и кратко. При встречах не принято обмениваться подарками, опаздывать на встречу с представителями другой культуры категорически противопоказано. Таким образом, можно выделить основные ценности данной группы: ценность к времени, четкость выполнения плана и намеченной цели, уважение к руководству, логическое мышление.

Полиактивная группа, данный вид культуры имеет следующие особенности. Во-первых, как правило, это люди эмоциональные, здесь важны межличностные отношения. При переговорах представители этой группы, убедительны и красноречивы, много жестикуют и могут менять тональность голоса. Они могут немного опоздать на встречу, для них это не является дурным тоном. В полиактивных культурах возможна одновременная работа над несколькими проектами, главной целью во время проекта является сплоченность коллектива, умение работать в команде и идти к общим целям. Представителями данной группы являются такие страны как: Италия, Испания, страны Латинской Америки, а так же арабские страны. Таким образом, фундаментальные ценности - ориентация на людей при выполнении задач, эмоциональный аспект в работе, выполнение нескольких задач одновременно. [2]

Реактивной культуре присуще вежливость и уважение к партнеру. При первой встрече с представителями данных стран принято обмениваться подарками, переговоры проходят в спокойной обстановке, главная ценность - гибкость и гармония в коммуникациях. Как правило, они хорошие слушатели, редко вступают в дискуссию, предпочитают для начала понять точку зрения собеседника, разобраться в ситуации всецело. В переговорах важны детали, сначала обсуждаются второстепенные вопросы, а после

переходят к главному. Язык жестов и мимики сдержанный, тон голоса спокойный. К такой культуре относят такие страны как: Японию, Китай, Вьетнам. Подводя итог, можно сделать вывод о том, что при встрече с реактивными представителями необходимо: внимательно слушать не перебивая собеседника; быть гибким в общении; активно не жестикулировать; при первой встрече следует подготовить презент. [5]

Теперь рассмотрим классификацию по Фонсу Тромпенаарсу. Нидерландский социальный психолог Ф. Тромпенаарс предложил свою модель межкультурных отличий. По его мнению, существует три фундаментальных проблемы в деловой международной коммуникации. Это отношение человека ко времени, природе и к другим людям. Культуры отличаются в зависимости от того, как в обществе принято решать каждую из этих проблем.

Например, что касается времени первый тип по Льюису (моноактивный) ценит каждую минуту своего времени, потеря времени- это потеря денежных средств и упущенные возможности. [3] Этой группе присуще действовать по плану, четко без отклонений. Томпенаарс называет такое отношение ко времени – последовательное. А вот полиактивная группа относится ко времени, по мнению Томпенаарса синхронно, так как они одновременно могут заниматься несколькими делами, считают, что время выполнения задач зависит от обстоятельств.

Отношение к природе. Ученый выделяет два типа отношения к природе, первый - это, когда человек использует все природные ресурсы для своей выгоды, второй тип - это, когда человек является элементом природы и он должен жить в соответствии с ее законами. По мнению Фонса, такая ситуация складывается и в деловой среде. Первый тип людей, те для которых «все средства хороши», они четко идут к своей цели во благо себе и своему бизнесу. А второй тип склонен к компромиссам, они уважают своего собеседника и приходят к общей точке зрения.

Отношение к людям. Томпенаарс выделяет культуру универсальных истин и культуру частных истин. Представители культуры частных истин начинают деловые переговоры только после того, как узнают своего партнера по бизнесу лучше, поэтому зачастую проходят неформальные переговоры, попытки ускорить переход к теме переговоров могут быть расценены как неуважение. [4] А вот представители культуры универсальных истин наоборот совершенно не тратят время на неформальную обстановку, разговоры ведут только касаясь дел. В такой культуре жесткий контроль за выполнением работы, все прописано в уставе фирмы за нарушение правил, последует система штрафов. [3]

Поняв специфику общения каждой классификации культур, можно с легкостью преодолеть коммуникационные барьеры. А теперь рассмотрим более подробно, из-за чего же могут возникнуть данные барьеры

1. Из-за века информационных технологий, зачастую переговоры проходят через гаджеты, что иногда приводит к недопониманию партнеров из разных стран и срыву сделки
2. Из-за незнания специфики деловой культуры страны одна из сторон может задеть и даже оскорбить своего будущего партнера по бизнесу.
3. Встреча может даже не состояться, из-за незнания культурных особенностей.

Таким образом, в ходе данной работы были рассмотрены и выделены классификации деловых культур различных стран. Одной из главных проблем в международном сотрудничестве на сегодняшний день является непонимание друг друга в ходе переговоров, из-за культурных различий ,что создает коммуникационные барьеры. Главной целью в международном деловом общении должно является изучение культуры страны будущего партнера, его традиций, особенностей поведения при переговорах, а так же его отношению к различным нюансам в бизнесе.

Список литературы

1. Кондратов А.И. Коммуникации в системе международных отношений, М.: Экономика, 2017. - С.106
2. Коноваленко М.Ю. Деловые коммуникации: учебник для бакалавров / М.Ю.Коноваленко, В.А. Коноваленко. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 468 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
3. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. - М.: Слово, 2016
4. Подопригора М.Г. Деловая этика: учебное пособие / М.Г. Подопригора. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2018. – 116 с.
5. Самыгин С.И. Руденко А.М. Деловое общение: учеб.пособие. - М.: КноРус, 2016.