

УДК: 339.9

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ С ВЕЛИКОБРИТАНИЕЙ

Логинова А.С.¹, Спирина К.А.², Бареева И.А.³

¹Пензенский государственный университет, Россия, Пенза, e-mail: analoginova94@gmail.com

²Пензенский государственный университет, Россия, Пенза, e-mail: krispper03@mail.ru

³Пензенский государственный университет, Россия, Пенза, e-mail: ia.bareeva@mail.ru

Исследуются важные аспекты коммуникации и ведения деловых переговоров с британскими партнерами. В свете уникальной культуры и традиций Великобритании, статья анализирует ключевые аспекты, которые влияют на успешность деловых переговоров с представителями этой страны. Рассмотрены такие аспекты как предварительная подготовка, структура переговоров, коммуникационные стратегии, важность бизнес-этикета и профессионализма в контексте общения с британскими партнерами. Статья также проливает свет на особенности британского стиля ведения переговоров, включая внимание к деталям, уважение к партнерам, и важность сохранения профессиональных отношений. Исследование подчеркивает, что понимание этих национальных особенностей играет значительную роль в формировании успешных деловых отношений с Великобританией, а также способствует укреплению взаимопонимания и повышению эффективности бизнес-переговоров.

Ключевые слова: переговоры, деловой этикет, Великобритания, бизнес, общение.

NATIONAL PECULIARITIES OF BUSINESS NEGOTIATIONS WITH THE UK

Loginova A.S.¹, Spirina K.A.², Bareeva I.A.³

¹Penza State University, Russia, Penza, e-mail: analoginova94@gmail.com

²Penza State University, Russia, Penza, e-mail: krispper03@mail.ru

³Penza State University, Russia, Penza, e-mail: ia.bareeva@mail.ru

Important aspects of communication and business negotiations with British partners are explored. In light of the unique culture and traditions of Great Britain, the article analyzes the key aspects that affect the success of business negotiations with representatives of this country. Aspects such as preliminary preparation, negotiation structure, communication strategies, the importance of business etiquette and professionalism in the context of communication with British partners are considered. The article also sheds light on the characteristics of the British negotiating style, including attention to detail, respect for partners, and the importance of maintaining professional relationships. The study highlights that understanding these national characteristics plays a

significant role in developing successful business relationships with the UK, and also helps to strengthen mutual understanding and improve the effectiveness of business negotiations.

Keywords: negotiations, business etiquette, Great Britain, business, communication.

Существует ряд национальных особенностей, которые могут стать препятствием при ведении деловых переговоров с Великобританией. Во-первых, это культурные различия. Великобритания имеет свои уникальные культурные особенности, которые могут отличаться от других стран. Это может отразиться на подходе к деловым переговорам, коммуникации, принятии решений и т.д. Во-вторых, несмотря на то, что английский язык является широко используемым языком в деловом мире, некоторые нюансы и аспекты языка могут быть непонятными или вызывать затруднения при переговорах. Также, Великобритания придает большое значение деловому протоколу и этикету. Необходимо быть информированным о правилах и ожиданиях ведения деловых переговоров с британскими партнерами. Помимо этого, политическая обстановка и экономические тенденции также могут оказать влияние на деловые переговоры с Великобританией, особенно в связи с выходом страны из Европейского союза. Изучение и учет этих национальных особенностей могут помочь более успешно вести деловые переговоры с партнерами из Великобритании.

Актуальность данной темы обусловлена увеличивающимся интересом к международному бизнесу, в том числе с британскими компаниями, а также необходимостью понимания и адаптации к особенностям и культурным нюансам страны-партнера для успешного ведения деловых переговоров.

Значительный вклад в изучении данной темы внес автор Александрова Ю.Г. исследовав особенности ведения деловых переговоров с фирмами из европейских стран. Следует уделять важное внимание при переговорах таким аспектам как профессионализм и уважение к культурным особенностям, что и было изложено в статье данного автора. Эти особенности могут помочь подготовиться к эффективным и продуктивным деловым переговорам с европейскими компаниями, учитывая их культурные особенности и предпочтения.

Не менее важным вкладом в изучении данной темы стала статья Алтыевой М.С. При переговорах с различными странами важно учитывать деловой этикет страны. В России и Великобритании свои особенности, отражающие культурные различия и традиции каждой страны. Необходимо помнить, что каждая ситуация уникальна, и хороший тон, уважение к партнерам и профессионализм всегда будут цениться в любой стране.

Вариативность делового этикета в английской, американской и русской лингвокультурах проявляется через различия в ожидаемом поведении, коммуникации и нормах ведения бизнеса, например, формальность, титул, уважение и т.д. Все это описала в своей статье Варфоломеева Н.С.

Павлюк А.К. в своей статье исследовала сравнение этикета деловых переговоров в западноевропейских странах, они отражают различия в подходах к коммуникации, управлению временем, восприятию власти и принятию решений. Черты, описанные в статье, важно помнить, что общие черты могут зависеть от конкретной страны и культурных особенностей. Понимание этих различий помогает избежать недоразумений и строить успешные деловые отношения при ведении бизнеса с партнерами из различных культурных контекстов.

Целью данного исследования является выявление основных культурных особенностей и практических рекомендаций для эффективного ведения деловых переговоров с представителями Великобритании.

Задачи заключаются в анализе правил делового этикета, особенностей коммуникации, степени формализации переговорного процесса и других аспектов, важных для успешного ведения переговоров.

Методологические основы включают в себя данные сети инстинкт, научные статьи, системный анализ, сравнительный и индуктивный метод.

Основная часть.

Прежде всего надо отметить, что деловой мир Великобритании неоднороден не только в социальном плане, но и в своей «цеховой» специализации, что отличает его от деловых кругов других стран.

Для английского бизнеса характерна кастовость, которая, с одной стороны, определяет его высокий профессиональный уровень, а с другой – препятствует притоку «свежей крови».

Бизнесмены Великобритании – одни из самых квалифицированных в деловом мире Запада. Но в силу специфики исторического и экономического развития, политического устройства, взаимоотношений различных социальных слоев и групп населения бизнес в этой стране, вернее, его промышленный сектор, не достиг тех высот развития, которые отмечаются в ФРГ, Японии и США. Английские бизнесмены, работающие в промышленности, умеют тщательно анализировать ситуацию, складывающуюся на рынке, составлять краткосрочные и среднесрочные прогнозы. Однако в целом они не могут подняться до высочайшего уровня анализа долгосрочных перспектив, где помимо экономических факторов огромное значение имеют социальные, политические и общемировые. Как правило, английские бизнесмены проявляют напористость, когда дело идет о сиюминутной выгоде, заключении сделок, приносящих немедленную прибыль, и очень неохотно идут на расходы, отдача от которых будет лишь через 5–10 лет.

В то же время финансовому и сырьевому секторам британского бизнеса практически нет равных в мире. Финансовый сектор играет роль не только банка идей, но и идеолога в проведении тех или иных нововведений.

Отечественным предпринимателям следует хорошо представлять себе портрет английского бизнесмена, четко знать «правила игры» бизнеса в этой стране.

Английский бизнесмен – это эрудированный человек, сочетающий в себе высочайшую профессиональную подготовку и своеобразный политический инфантилизм [2]. Чисто человеческие факторы имеют для него огромное значение. Он не замыкается в своей работе, а имеет широкий круг интересов, связанных не только с экономикой, но и со спортом, литературой, искусством. Он очень наблюдателен, хороший психолог и не приемлет фальши и сокрытия слабой профессиональной подготовки.

В связи с этим вам лучше сразу заявить, что у англичан есть чему поучиться и вы просите своего английского коллегу о практической помощи. Тем более что они делятся своими знаниями и опытом весьма охотно, часто раскрывают секреты своего ремесла и указывают на особенности того или иного рынка.

В английском бизнесе существует определенный ритуал общения, которого стараются строго придерживаться при телефонном и личном общении, при проведении деловых ланчей, обедов, при посещении симпозиумов, конгрессов, семинаров, выставок и участия в работе престижных клубов. Для британской элиты, в том числе и для бизнесменов, немаловажное значение имеет посещение таких зрелищных мероприятий, как теннисные турниры, скачки и др.

В деловых или социальных ситуациях, носящих формальный характер, процедура представления может по-прежнему выстраиваться в соответствии с определенным протоколом [1]:

- более молодой человек должен быть представлен более старшему по возрасту;
- обладатель низкого ранга или положения должен быть представлен обладателю более высокого ранга;
- если вам нужно представить друг другу людей, близких по возрасту и положению, представьте того, с кем вы ближе знакомы, другому человеку.

Данный протокол отражает некоторые правила, сложившиеся в рамках своего рода кодекса поведения, принятого в британском высшем классе. Принадлежность к более высокому социальному слою по-прежнему является важной в этом обществе.

Во время первой встречи британцы могут показаться несколько сдержанными и даже формальными.

Академические звания и некоторые почетные титулы важны при представлении партнеров. При отсутствии таковых используйте при обращении к собеседникам вежливые формы Mr., Mrs., Ms., Miss, сопровождаемые фамилией.

Можно охарактеризовать как все возрастающую тенденцию к более неформальному стилю общения, особенно в академических кругах, а также в ряде сфер бизнеса (например, информационные технологии, маркетинг и др.).

Дождитесь, когда ваш партнер сам предложит называть его по имени, а не по фамилии. Молодые британцы 25–35 лет довольно быстро, возможно уже в ходе первой встречи, сделают это.

В британской практике бизнеса визиткам обычно не уделяется особое внимание в ходе представления партнеров, достаточно лишь беглого взгляда на визитку, после чего она откладывается в сторону [4].

Рукопожатие является традиционной формой приветствия в деловой среде. Привычным является легкое, иногда даже вялое рукопожатие, которым обычно начинается и заканчивается встреча.

Если вы частый гость в компании, приветствуйте только тех, с кем непосредственно работаете, нет необходимости здороваться за руку со всеми сотрудниками, находящимися в офисе.

Продолжительный зрительный контакт не приветствуется, поскольку может привести собеседника в замешательство.

Объятия и поцелуи возможны только между близкими друзьями и родственниками. Физических прикосновений в целом стоит избегать.

Стиль общения британцев можно в целом охарактеризовать как вежливый и дружеский, но вместе с тем несколько отстраненный.

Британцы очень ценят юмор в общении, они легко подтрунивают над самими собой, позволяя себе при этом иронично относиться и к окружающей их действительности [5].

Все это надо учитывать, чтобы расположить к себе английского бизнесмена. Установив с ним контакт, вы не только приобретете делового партнера на настоящий момент, но и создадите основу для установления длительных деловых взаимоотношений, которые в будущем принесут вам и вашему предприятию немалую прибыль.

Если английский партнер пригласил вас на ланч, не отказывайтесь, но запомните, что вы должны также организовать подобное мероприятие. Перед началом встречи поинтересуйтесь, каким временем располагает ваш партнер, тем самым показав, что цените не только свое, но и его время. Не огорчайтесь, если первая встреча не принесла вам желаемого результата. Проанализируйте ход встречи и оцените свои действия – может быть, вы допустили какую-то

оплошность. Это позволит вам при следующей встрече исправить ошибки и не допускать их в дальнейшем.

Не менее важно не забывать оказывать знаки внимания тем, с кем вы когда-либо встречались или вели переговоры. Поздравительная открытка к празднику или по случаю дня рождения, приветы близким вашего английского коллеги повысят ваш деловой авторитет и укажут на вашу вежливость и наличие хороших человеческих качеств.

В английских деловых кругах выработан ритуал вручения подарков и определен круг товаров, которые рассматриваются не как взятки, а как подарки. К этим товарам относятся календари, записные книжки, зажигалки, фирменные авторучки, на Рождество – алкогольные напитки. Другие товары рассматриваются не как знаки внимания, а как средства давления на партнера. Английские фирмы очень щепетильно относятся к этому. Если в деловых кругах становится известно, что представители каких-то фирм принимали или предлагали более ценные подарки, то доверие к ним утрачивается – и настолько серьезно, что этим бизнесменам приходится уходить из данной сферы деятельности [3].

Необходимо отметить, что английским фирмам для определения позиции на переговорах по заключению контрактов как по экспорту, так и по импорту очень важны следующие факторы: торгово-политический, который иногда заставляет английскую фирму переступить через явную коммерческую прибыль и выгоду и отказаться от контракта; длительность периода контактов с российской организацией (чем длительнее взаимоотношения, которые к тому же подкреплены чисто дружескими отношениями и даже симпатией к партнеру, тем легче английскому бизнесмену заключать сделки если не в ущерб себе, то с очень небольшой выгодой).

Позиция на переговорах любой английской фирмы, как правило, жесткая. Переговоры ведутся с привлечением многочисленного фактического, справочного и статистического материала. Просчитывается каждая позиция, строго фиксируется каждая деталь, каждый параметр контракта. Обговаривается и определяется не только все, что связано с контрактом, но и деятельность, направленная на дальнейшее развитие делового сотрудничества, в частности, перспективы заключения других возможных сделок, возможность сотрудничества в производственной и сбытовой сферах.

Хотя британские фирмы принимают решения не так быстро, как, например, европейские или японские, зато степень риска в принятом решении минимальная.

И последнее: везде и всегда британский бизнес умело и эффективно проявляет и отстаивает свои интересы.

Заключение

Деловой этикет сформировался в течение длительного времени как результат постоянного отбора правил и форм наиболее целесообразного делового поведения, способствующего успеху в деловых отношениях.

При изучении национальных особенностей деловых переговоров с Великобританией следует подчеркнуть важность учета культурных и национальных нюансов при ведении деловых переговоров с британскими партнерами. Это включает в себя уважение к профессионализму, формальности, пунктуальности и прямоте в коммуникации, а также умение учитывать исторические и культурные связи Великобритании. Также стоит отметить значение неформальных моментов, таких как чаепитие, как способа установления более доверительных отношений.

До сегодняшнего дня сохраняются различия в нормах и правилах делового поведения и общения в разных странах. Национальные особенности, история, климат, исторически сложившиеся моральные нормы оказывают влияние на то, как бизнесмены одеваются, ведут себя, что считают приличным и достойным, и что является знаком ненадежности или неуважения к деловому партнеру. Однако, несмотря на существующие отличия в традициях и правилах в разных странах, основные принципы остаются постоянными

уважение к деловому партнеру и его времени, уважение его права на личную жизнь и поддержание определенной дистанции при деловом общении, уважение к культуре и истории данной страны.

Образец оформления списка литературы

- 1 Александрова Ю.Г. Особенности ведения деловых переговоров фирм европейских стран / Ю.Г. Александрова // Внешнеторговое консультирование. – 2023. – № 2. – С. 63-67.
- 2 Алтыева М.С. Деловой этикет в России и Великобритании / М.С. Алтыева // История и современность. – 2021. – № 12. – С. 8-12.
- 3 Варфоломеева Н.С., Харитонов Ю.С. Вариативность делового этикета в английской, американской и русской лингвокультурах / Н.С. Варфоломеева // Эпоха этикета. – 2022. – № 32. – С. 200-204.
- 4 Павлюк А.К., Белявцева Д.К. Сравнение этикета деловых переговоров западноевропейских и азиатских стран / А.К. Павлюк // Молодой ученый. – 2020. – № 30. – С. 437-442.
- 5 Деловой этикет Великобритании. URL: <https://www.efl-study.ru/blog/detail/delovoy-etiket-v-velikobritanii/> (дата обращения: 30.05.2024)