

УДК: 395

## ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА И ПЕРЕГОВОРОВ С ЮЖНЫМИ КОРЕЙЦАМИ

Смагина А. А.<sup>1</sup>, Ракитянский А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>ПГУ – Пензенский государственный университет, Россия, Пенза e-mail:

[arina.smagina39@gmail.com](mailto:arina.smagina39@gmail.com)

<sup>2</sup>ПГУ – Пензенский государственный университет, Россия, Пенза, e-mail:

[alarakytvan@mail.ru](mailto:alarakytvan@mail.ru)

Рассматриваются особенности ведения переговоров с корейцами для осуществления совместной деятельности. Рассматриваются основные стадии общения: приветствие, представление, обращение. Изучены основные особенности передачи визитных карточек и подарков. Изучены проблемные ситуации, которые нельзя допускать в переговорах с корейцами. Представлен ряд рекомендаций по соответствующей одежде, а также по необходимому поведению как в официальных переговорах, так и в неформальной беседе.

Ключевые слова: Южная Корея, бизнес-деятельность, культура переговоров, деловой этикет, правила поведения.

## DOING BUSINESS AND NEGOTIATING WITH SOUTH KOREANS

Smagina A. A.<sup>1</sup>, Rakityansky A.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>PGU – Penza State University, Russia, Penza, e-mail:

[arina.smagina39@gmail.com](mailto:arina.smagina39@gmail.com)

<sup>2</sup>PGU – Penza State University, Russia, Penza, e-mail:

[alarakytvan@mail.ru](mailto:alarakytvan@mail.ru)

The specifics of negotiating with Koreans to work together are being considered. The main stages of communication are considered: greeting, presentation, appeal. The main features of the transmission of business cards and gifts have been examined. Problem situations have been studied that should not be allowed in negotiations with Koreans. A number of recommendations have been made on the appropriate negotiation of clothing, as well as on the required behavior, both in formal negotiations and in informal discussions.

Keywords: South Korea, business, culture of negotiation, business ethics, rules of conduct.

Для начала стоит отметить, что первые деловые отношения между Россией и Южной Кореей начали складываться в конце 90-х гг. прошлого века, когда начались первые серьезные совместные бизнес-проекты. На данный момент Южная Корея – одна из самых успешных стран, где ВВП на душу населения составляет более 32000 \$.

Корейский деловой этикет крайне сложен, и во многом обусловлен особенностями корейского закрытого общества, опирающегося на конфуцианскую мораль. Это вызывает ряд трудностей с изучением корейского делового этикета среди отечественных ученых. С этим связана и высокая актуальность работы [1, с. 1]. Для создания успешных деловых связей с представителями Южной Кореи необходимо в полной мере уважать культуру страны-партнера.

В данной статье рассматривались теоретические основы корейского делового этикета, основанные на трудах российских и зарубежных ученых.

Начать изучение корейского делового этикета стоит с понимания того факта, что иерархия имеет решающее значение. Корейцы не приветствуют спонтанность. С этим связано и

необходимость в уважении к старшим, и особые деловые отношения, завязанные на личных знакомствах. Лучшим вариантом для начала делового общения будет являться рекомендация близкого к партнеру человека [6, с. 62].

Огромное значение в корейской культуре имеет ритуал приветствия. В Южной Корее традиционное приветствие – легкий поклон, достаточно редко сопровождающийся рукопожатием [6, с. 63]. Во время поклона обязательным считается взгляд глаза в глаза, а дополнительным знаком уважения может служить поддерживание левой рукой запястья правой. Тот, кто помладше, должен здороваться первым и кланяться ниже.

В деловом общении поклон может сопровождаться рукопожатием, в результате которого нужно всего лишь легко коснуться друг друга руками, при этом, не сжимая руку другого и не встряхивая ее. Старший по возрасту протягивает руку для рукопожатия первым. Женщины-корейки редкожимают друг другу руки, а мужчина-кореец практически никогда не протягивает руку женщине. Однако если женщина-иностранка протянет руку мужчине-корейцу первой – это будет воспринято нормально [1, с. 3].

Огромное почтение и уважение корейцев к старшим велит по долгу вежливости подходить и здороваться с ними первым, после чего обязательно надо поговорить 2-3 минуты со старшим по возрасту прежде, чем отойти. Правила корейского этикета велят всегда желать пожилым людям доброго здоровья по окончании даже короткой беседы.

В начале переговоров следует представить всех участников со своей стороны и предложить сделать то же самое гостям [5, с. 42]. Заранее стоит поинтересоваться, как лучше построить беседу, и предоставить возможность всем высказаться, задать вопросы.

В отличие от отечественной деловой культуры, где принято обращаться к бизнес-партнеру по имени, в Корее с этим несколько сложнее. Как уже упоминалось, корейского общество строго иерархично, поэтому и обращение должно быть соответствующим. В деловом этикете Южной Кореи принято обращаться друг к другу, используя фамилию и должность. Например: «Доброе утро, директор Ким!» [4, с. 80]. В российском и западном деловом этикете такое обращение не слишком приветствуется, однако для корейцев это в порядке вещей.

После представления особая роль отводится обмену визитными карточками. В Корейских деловых кругах, церемонии обмена визитками отводится значительная роль. Во-первых, визитные карточки должны быть красиво оформлены, на дорогой бумаге и вся необходимая информация должна быть на ней представлена. В ином случае высока вероятность развития долгосрочных отношений. Во-вторых, визитки должна быть правильно передана. Конечно, обмен визитками должен состояться между лицами, равными по статусу. В ином случае высока вероятность того, что корейские партнеры воспримут это как пренебрежение [1, с. 3]. Помимо этого, необходимо принимать визитную карточку своего партнера обеими

руками, также нужно и предлагать свою. Однако ни в коем случае нельзя сразу же убирать их в карман. Найдите минутку, чтобы внимательно прочитать карточку и поместите ее перед собой на стол. Если вы разместите карточки перед собой в соответствии с расположением ее владельцев, вам будет легче отслеживать, кто говорит. И никогда нельзя писать на визитной карточке, это расценивается как неуважение.

Для большинства представителей деловых кругов Южной Кореи наиболее уместным при проведении переговоров считается расстояние между собеседниками, равное расстоянию вытянутой руки. Более близкий контакт будет рассматриваться как вторжение в личное пространство партнера [2, с. 110].

При личном знакомстве важно помнить, что в корейских именах первый слог – это фамилия, два следующих – личное имя. Естественными при первой встрече считаются прямые вопросы о возрасте и семейном положении, так как это позволяет партнерам иметь более полное представление о своем собеседнике. Приветствие произносят по корейской традиции с легким поклоном [5, с. 43]. Правая рука лежит на левой. Подают и пожимают правую руку.

При первой встрече принято обмениваться фирменными сувенирами. Для первой встречи лучше всего подойдут сувениры с логотипом вашей компании или традиционные сувениры из вашего родного города или страны. Важно помнить, что всегда необходимо принимать подарок обеими руками и предлагать свой также обеими руками. Чтобы не поставить корейца в затруднительное положение, выясните стоимость и количество подарков, которыми нужно обменять, потому что ваш подарок должен быть равным по ценности. Если вы приносите больше одного подарка, всегда отдавайте самое ценное самому старшему.

Одной из самых главных особенностей переговоров с корейцами можно считать их уклончивость при даче отрицательного ответа, и, в тоже время, их попытки сойтись на наилучших для себя условиях. Обычно, если корейцы не заинтересованы в сделке, они могут поставить максимально неудобные условия, чтобы отказ был с вашей стороны. Однако, они всегда готовы брать инициативу в свои руки [6, с. 65].

Корейцы предпочитают вести переговоры на английском языке, но иногда английский язык корейцев очень трудно понять, так как характер их мышления нередко вступает в противоречие с языковыми оборотами других народов. Говоря на английском языке, корейцы стремятся к конкретным категориям и логической последовательности, чем часто сбивают с толку собеседников. В таких случаях необходимо помнить, что корейцы – очень прямолинейные люди, которые ориентированы на конкретные цели.

В свою очередь, и корейцы ожидают от собеседников схожей манеры общения. Для достижения наиболее благоприятных условий сделки, следует вести переговоры мягко, не давать отрицательный ответ. В случае если одну из сторон условия сделки не устраивают

следует их пересмотреть. Поэтому же и не стоит торопить корейских партнеров. Они предпочитают досконально во всем разобраться, поэтому любые намеки на скорый отъезд с вашей стороны будут рассматриваться исключительно негативно.

Крайне отрицательно Корейцы относятся к давлению и оскорблению. Ввиду строгой иерархичности, корейские партнеры рассматривают вас как равного. В случае, если вы постараетесь показать превосходство, которое грозит пошатнуть положение вашего партнера – высока вероятность досрочного окончания переговоров, а дальнейшие связи и вовсе будут безрезультатны [2, с. 112].

В связи с особенностями своего менталитета, корейские партнеры предпочитают устные переговоры. Письменные контракты, конечно, будут соблюдаться, однако все нюансы договоров будут проговорены исключительно в личной беседе.

Исходя из всего вышеперечисленного, можно сделать вывод о том, что вести бизнес переговоры с представителями из Южной Кореи не так просто, как кажется на первый взгляд. Нужно учитывать многие особенности национального характера корейцев, знать тонкости их культуры. Помимо всего прочего не нужно забывать и про бизнес-этикет. Для этого мы выделили основные правила для проведения бизнес-встреч с потенциальными партнёрами из Республики Корея.

Чего нельзя допускать во время переговоров:

1) не говорите, что вы торопитесь и не сообщайте о дате своего возвращения на родину. Скажите корейским представителем, что готовы остаться в стране на столько, сколько это потребуется. Так они не смогут затянуть переговоры, для того чтобы навязать вам свои условия, от которых вы не сможете отказаться из-за спешки;

2) не давите на собеседника, не оскорбляйте и не унижайте его. Такой подход к переговорам не любит никто, а корейцы такое поведение даже не прощают. У азиатов есть выражение "потерять лицо" — так они называют публичное унижение, будь то нелепое падение на улице или скандал с другим человеком на глазах у всех. Например, если вы упали на улице (не серьезно, без травм), то корейцы пройдут мимо и даже не посмотрят на вас, именно для того, чтобы вы не потеряли лицо и после не чувствовали себя униженным, что попали в неловкое положение на глазах у всех;

3) не забывайте, что корейцы не особо любят письменные контракты. Да, договор они с вами подпишут, но не факт, что все нюансы работы будут прописаны в контракте. Учтите этот момент и не откладывайте обсуждение деталей «на потом»;

4) соблюдайте личные границы. При приветствии и прощании следует использовать только поясной поклон. Неформальные жесты, объятия или касание плеч не должно присутствовать;

5) во время переговоров, презентации проекта или доклада не следует задавать вопросов, лучше дождаться момента, когда начнётся общее обсуждение.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в силу особенностей национального характера и многовековых традиций, переговоры и бизнес встречи с партнёрами из Южной Кореи должны проходить с учётом всех национальных особенностей этого народа. Проведя анализ научной литературы, удалось выяснить, что следует делать во время личных встреч с южнокорейскими предпринимателями и чего следует избегать, чтобы сделка завершилась успешно и обе стороны получили выгоду от их сотрудничества.

### **Список литературы:**

1 Абрамова, Н. В. Некоторые особенности корейского делового этикета/ Н. В. Абрамова, Е. Ю. Гайнуллина // Концепт. – 2016. – №5. – С. 1-6.

2 Квон, Д. Мир корейской эмоциональности как психологический источник национальной театральной культуры / Д. Квон // Культурная жизнь Юга России. – 2016. – №2. С. 109-114.

3 Ким, К. В. Традиционно-трансформационные методы деловой межкультурной коммуникации северо-восточных стран Азиатско-Тихоокеанского региона с потенциальными бизнес-партнерами России и других зарубежных стран / К. В. Ким, Е. К. Ким // Язык и культура. – 2017. – №40. – С. 188-218.

4 Конева, Е. Б. Англоязычные средства выражения корейской статусной вежливости (на примере письменной речи) / Е. Б. Конева // Вестник БГУ. Язык, литература, культура. – 2008. – №11. – С. 79-86.

5 Оржеховская, М. А. Стили речи в корейском языке или как не обидеть собеседника в Корее / М. А. Оржеховская // Казанский вестник молодых учёных. – 2018. – №1 (4). – С. 41-44.

6 Рубцова, Т. И. Особенности Восточного этикета при подготовке к проведению внешнеторговых переговоров / Т. И. Рубцова, Ю. А. Савинов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2018. – №2. – С. 62-74.