

УДК:

ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА И ПЕРЕГОВОРОВ С ВЕЛИКОБРИТАНИЕЙ

Айрапетян Р. Г.¹, Антипова А. И.²

¹ПГУ – Пензенский государственный университет, Россия, ПГУ, e-mail:

rozaair10@gmail.com

²ПГУ – Пензенский государственный университет, Россия, ПГУ, e-mail:

lovelondonciti@gmail.com

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

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

DOING BUSINESS AND NEGOTIATING WITH GREAT BRITAIN

The specifics of negotiating with Englishmen to work together are being considered. The main stages of communication are considered: greeting, presentation, appeal. The main features of the transmission of gifts have been examined. Problem situations have been studied that should not be allowed in negotiations with Englishmen. 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: Great Britain, business, culture of negotiation, business ethics, rules of conduct.

Airapetyan R. G.¹, Antipova A. I.²

¹PGU – Penza State University, Russia, PGU, e-mail:

rozaair10@gmail.com

²PGU – Penza State University, Russia, PGU, e-mail:

lovelondonciti@gmail.com

Важнейший фактор, влияющий на английский менталитет – происхождение, которое невозможно приобрести. Американский принцип «self-made man» здесь не котируется. Различаются англичане между собой не только происхождением, но и языком. В стране множество региональных акцентов, говоров, наречий, диалектов. Они отличаются не только в границах одного графства, но и города. Здесь нет понятия «провинциал» в привычном для россиян смысле. Быть лондонцем – это значит быть лондонцем и все. Речь о престиже столичного жителя не идет. Причины исторические – английская знать всегда жила в поместьях. В городах проживали те, кому приходилось трудиться, а необходимость заниматься физическим трудом презиралась местной знатью. Иметь свой дом – одна из приоритетных целей в жизни англичанина [2]. Те, кто живет в городской квартире, просто не в состоянии приобрести более престижного жилья.

Англичане не религиозны. Однако следует обратить внимание на усиление роли ислама в этой стране. В отличие от французских мусульман – в своей основе маргиналов, английские мусульмане – достаточно успешная часть общества. Многие из них занимаются предпринимательством, играя не последнюю роль в экономике Великобритании. Отсюда популярность в этой стране исламского банкинга. Мусульмане – значительная часть населения Бирмингема – второго крупнейшего города и бизнес-центра в Англии.

Общаясь, англичане часто используют слова «извините», «простите», «пожалуйста». Эта вежливость вошла у них в привычку. Они будут извиниться, даже если не виноваты. Другое дело насколько искренне. Для большинства англичан слова вежливости – это не проявление внимания или раскаяния, а междометия, облегчающие общение. По-видимому, эти слова произносятся у них «на автомате». Например, кассир может раз пять сказать «спасибо» покупателю в процессе оформления покупки [4].

Советские граждане часть жизни проводили в очередях, которые вызывали у них понятное раздражение. Англичане, напротив, очереди любят и четко соблюдают порядок в них. И, конечно же, необходимо сказать о знаменитом английском юморе, понятном далеко не каждому. Правило здесь одно: даже если вы не поняли шутку, следует улыбнуться.

Любимый напиток англичан – чай. Пьют его действительно много, он своего рода ритуал. В отличие от русских, лимон в чай не опускают. Однако при всей любви к этой церемонии, чай в Англии посредственного качества.

В Англии вся земля поделена между частными собственниками. Поэтому выезды «на природу» в российском понимании здесь невозможны. Правда, существуют специальные места под пикники, за которые придется платить.

Обратим внимание еще на один факт: подавляющее большинство англичан знают только один язык – свой собственный. Общаясь с иностранцами, которые пытаются говорить на

английском, они не скупаются на комплименты, отмечая, что собеседник говорит почти без акцента. Иностранцам не стоит принимать это всерьез, англичане просто щедры на похвалу тем, кто изучает английский.

Такое поведение англичан означает, что они занимают оборонительную позицию, но иностранец может удостоиться уважения англичанина, адаптируясь к такому поведению, приняв шутку сдержанно или даже поддержав ее. Юмор признается наиболее эффективным средством из арсенала английского менеджера, и некоторые деловые люди вполне могут добиться расположения англичан, продемонстрировав свое умение «не лезть за словом в карман». Тем не менее, надо быть весьма аккуратным и помнить, что британское чувство юмора заметно отличается от нашего[5].

Бизнесмены-англичане иногда используют юмор (в большей степени сарказм или иронию) как оружие для высмеивания соперника, изъяснения несогласия или даже высокомерия. Англичане могут резко подтрунивать над излишне темпераментными людьми (в частности, над итальянцами, французами, испанцами).

Бизнесмены Великобритании из разных регионов отличаются своеобразием манеры поведения и общения. При ведении переговоров с состоятельными и подчеркивающими свой статус южными англичанами, иностранцу необходимо подчеркнуть свою образованность, профессионализм и следовать утонченной манере общения.

Что касается невербального общения, то англичане пользуются жестами в исключительных случаях. Например, если упорно настаивают на своей позиции во время ведения переговоров, то используют поднятые на уровень головы указательный и средний пальцы руки в виде буквы «V», обратив тыльную часть ладони к собеседнику.

Англичане весьма неодобрительно относятся к представителям полиактивных культур, которые во время общения активно используют жесты. В Англии жестикуляция является вульгарным признаком театральности и неискренности поведения. Только женщинам позволительна изящная жестикуляция во время чаепития.

Обычно во время переговоров, англичане держат руки свободно вдоль тела, у них считается неуважительной поза с руками в карманах. А поднятые брови во время разговора означают, что англичанин скептически относится к мнению партнера.

Выразительно постукивая себя по лбу, англичанин как бы хвалит себя, он собой доволен. Если он поднимает резко большой палец руки вверх, это приобретает нецензурный характер, хотя в обычной форме этот знак означает «все в порядке» [1].

С англичанами не следует общаться в приказном тоне. Форма вежливой и деловой адекватной ситуации на переговорах способна сподвигнуть англичанина подчиниться.

Англичане не будут обращаться к кому-либо по имени, не получив официального разрешения. Они не говорят комплименты женщинам-партнерам и никогда публично не высказываются по поводу одежды: эти слова расцениваются как оскорбительный жест.

Что касается подарков, то на деловых встречах не принято дарить их. Если же вас пригласили домой, сделайте небольшой подарок хозяйке. Это могут быть цветы, шоколадные конфеты, вино, шампанское или книга. Вручите подарок сразу по прибытии. Подарки открывают сразу после вручения.

Остановившись в английской семье, стоит помнить, что местные люди очень придирчивы к внешнему виду. Поэтому следует заранее поинтересоваться относительно того, какую одежду допускается носить в повседневной жизни, во время завтраков и светских приемов. В Шотландии мужчины могут носить килт на официальном приеме. Ни в коем случае нельзя шутить на этот счет[3].

Следует учитывать, что на формирование любого переговорного стиля оказывают влияние как личные свойства и особенности характера любого индивида, его способности и талант как специалиста по переговорам, так и культурные, политические, эмоциональные и прочие обстоятельства, определяющие конкретные переговоры. Вдобавок к стилю, на процесс и результат международных переговоров влияют выбранные сторонами стратегия и тактика, структура переговоров, внешние воздействия и многое другое.

Список литературы:

- 1 Лядов П. Ф. Международное сотрудничество и дипломатический протокол // Финансы. Право. Менеджмент. – 2005.
- 2 Оришев А. Б. Бизнес и менталитет: строим эффективные коммуникации в Великобритании // Бизнес и дизайн ревю. – 2019. – С. 6
- 3 Пути снижения напряженности на деловых переговорах // Малышев А. А. // Российский внешнеэкономический вестник: 2008 –№10
- 4 Хотеева Маргарита Сергеевна Этика и психология деловых коммуникаций в межкультурном контексте // Манускрипт. 2017. №3-1 (77).
- 5 Щербак И. Н. Международные переговоры в контексте глобального управления // Современная Европа. 2017. №3 (75).