

ВЗАЄМОРОЗУМІННЯ ТА ВЗАЄМОДОВІРА ЯК СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ НАВИЧОК УСПІШНОГО ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ

В умовах розвитку України як теперішнього та ймовірного майбутнього співучасника політичних, економічних та соціальних проектів питання формування практичних навичок успішного ділового спілкування набуває особливого значення.

Ділове життя будується на взаємовідносинах між багатьма людьми, а саме колегами, менеджерами, клієнтами та різноманітними зовнішніми консультантами. Успішне регулювання цих професійних відносин є дуже важливим для ефективної роботи як працівників, так і організації в цілому. Тому встановлення взаєморозуміння як форми міжособистісних відносин, які базуються на довірі і порозумінні, зазвичай сприймається як кінцева мета.

Взаєморозуміння (англ. *rapport*) можна описати як позитивні відносини між людьми, в яких присутні розуміння і довіра, що проявляється в їхньому схожому мисленні та поведінці.

Будування таких відносин не є легким завданням, адже у глобалізованому світі нам доводиться співпрацювати не тільки зі спорідненими з українцями націями, але і з націями, що мають зовсім інший культурний та традиційний спадок. Саме в цих випадках соціокультурні розбіжності стають на заваді взаєморозуміння між колегами. Розрізняють два типи ділової поведінки — реактивна, яка є притаманною німцям або скандинавам, та проактивна, яка є характерною рисою американців.

Хоча міжнародна співпраця в основному базується на ділових листах, або електронному та телефонному спілкуванні, саме особисті зустрічі є надзвичайно важливими при створенні позитивної атмосфери для подальшої кооперації.

Але, як і в будь-якій іншій справі, у процесі будування взаєморозуміння існують певні загрози та перешкоди. По-перше, це істотна різниця між чоловіками та жінками з огляду не тільки на зміст того, *що* було сказано, але і *як* це було сказано. В той час, коли чоловіки в процесі переговорів намагаються залишитися у центрі уваги, продемонструвати свої знання та навички, або просто надати важливу інформацію, жінки намагаються знайти щось

спільне між собою та співрозмовником, частіше намагаються встановити дружні стосунки. Підсумовуючи зазначене вище, можна сказати, що чоловікам більш притаманний реактивний, а жінкам проактивний тип ділової поведінки.

Здібність бути гнучким у процесі становлення міжнаціональних ділових відносин є ще більш важливим завданням, враховуючи те, що треба швидко розрізнати та відповідно реагувати не тільки на тип ділової поведінки, враховувати стать бізнес-партнера, але й пам'ятати про можливі соціокультурні розбіжності між партнерами.

Зважаючи на вищезгадане, можна зробити наступний головний висновок, що основою для ділового взаєморозуміння є відчуття «ми» замість «я та він/вона», і що саме це буде міцним підґрунтям для довготривалого успіху міжнародного співробітництва.

Н. Л. Драб, канд. пед. наук., доц.,
кафедра іноземних мов факультету МЕіМ

ВИКОРИСТАННЯ РОЛЬОВИХ ІГОР НА ЗАНЯТТЯХ НІМЕЦЬКОЇ МОВИ З МЕТОЮ ФОРМУВАННЯ СОЦІОКУЛЬТУРНОЇ КОМПЕТЕНЦІЇ У СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ ВНЗ

Комунікація більш ніж будь-який інший аспект бізнес-організації визначає її успішність. Робота на все більш взаємозалежному глобальному ринку, необхідність співпраці з колегами, клієнтами та партнерами з Німеччини вимагає від менеджерів та економістів міжнародних компаній добре сформованих умінь спілкування в професійному середовищі. Для досягнення цієї мети економічні ВНЗ України повинні формувати у студентів професійно орієнтовану комунікативну компетенцію ділового спілкування, яка базується на знаннях соціокультурних особливостей спілкування в німецькомовному бізнес-середовищі.

Найбільш ефективним навчання студентів міжкультурного іншомовного спілкування буде за допомогою рольових ігор, які моделюють ситуації максимально наближені до реального життя. В цьому контексті **метою нашої статті** є визначення особливо-