

Оразова А.

Хамітов Ш.

студенти групи ВФ–101

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

КУЛЬТОРОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ БІЗНЕС ПЕРЕГОВОРІВ ІЗ ПРЕДСТАВНИКАМИ КРАЇН БЛИЗЬКОГО СХОДУ

Анотація. У сучасному світі міжкультурні переговори набувають все більшого значення у веденні бізнесу. Правила проведення міжкультурних переговорів окреслюють певні критерії, які змінюються залежно від національності учасників переговорів.

Abstract. In modern world, intercultural negotiations are becoming increasingly important in business. The rules for conducting intercultural negotiations outline certain criteria, which vary depending on the nationality of the negotiators.

Ключові слова: культура, культурні цінності, міжкультурна комунікація, ділове спілкування.

Key words: culture, cultural values, intercultural communication, business communication.

У сучасних реаліях кількість міжнародних компаній зростає, все більше країн співпрацюють, і як результат збільшується кількість міжнародних контактів. Стрімко відбувається обмін технологіями і нововведень у різних галузях діяльності всього світу. Будь-який вид міжнародних бізнес-відносин передбачає міжкультурне спілкування та порозуміння з представниками інших культур. Бар'єрами в міжнародній співпраці можуть виступати «чужа» культура, традиції, менталітет, цінності, незнання мови, релігія, що в свою чергу створює проблему у веденні успішного бізнесу. Саме тому дослідження основних особливостей міжкультурних переговорів залишається актуальним, оскільки представники різних країн з різними культурами все частіше спілкуються в сучасному світі.

Великий внесок у дослідження питань міжкультурної комунікації зробили такі вчені, як В. Безрукова, Ю. Бромлей, Г. Гачев, Т. Дейк, М. Каган, Г. Козловська, Ю. Лабунець, М. Трифонова, О. Пеліпенко, О. Потеряхін, Л. Уайт, Б. Успенський, І. Яковенко та інші. У роботах цих авторів висвітлено цілісність і актуальність проблем міжкультурної комунікації, взаємозв'язок мовних і соціокультурних явищ.

Міжкультурні переговори — це процес, при якому, як мінімум, дві сторони — учасники, які мають різні культурні цінності, віросповідання, потреби, погляди, намагаються дійти згоди у зацікавлених їх питаннях [1, с. 102].

У кожної культури є власний набір шаблонів поведінки. Встановлення ефективних ділових відносин багато в чому залежить від розуміння національно-культурних особливостей категорії ввічливості і стратегій її реалізації в міжкультурному дискурсі. Однак, варто розуміти, що для підготовки до ведення переговорів з представниками різних культур важливо не тільки знання мови і традицій, а й певних культурних протиставлень [1, с. 105].

У своїй статті ми хотіли проаналізувати особливості ведення переговорів з представниками країн Близького Сходу. Так, у більшості ці країни представлені мусульманськими народами (виключенням є Ізраїль, де більш як 75% населення

сповідують іудаїзм). У них існують свої принципи і звичаї, які на перший погляд не зрозумілі представникам інших країн.

Східний стиль ведення переговорів абсолютно взаємопов'язаний з мусульманськими культурними традиціями. В цих країнах Іслам має величезний вплив на світ бізнесу і політики. Саме тому стиль життя, години роботи та проведення ділових зустрічей і переговорів неодмінно погоджуються з релігійними звичаями і традиціями. Жодні обставини не повинні заважати в години, які відведені для молитви, зокрема розклад переговорів має це враховувати.

Варто зауважити, що під час бесіди партнери зі східних країн завжди стоять на близькій відстані один від одного, тому не відходьте назад, вони це сприймуть як знак неповаги. Незадовго до переговорів у вищезазначених країнах подають їжу, від якої неможна відмовитися, адже це буде розцінено як погане ставлення. Під час знайомства з партнерами бізнесмени цих країн активно виражають свою прихильність і задоволення, а саме: їх привітання — це цілий ритуал, він охоплює розпитуваннями про здоров'я, справи, родину тощо і, що важливо, досить розвинена мова жестів [2].

Існує ряд загальних принципів, якими слід керуватися при діловому спілкуванні в мусульманських країнах:

- усі справи п'ять разів на день перериваються для здійснення намазу (молитви);
- необхідно поважати право ділового партнера схилити коліна і звернутися до молитви;
- поза приміщенням вітання у формі рукостискання широко поширені;
- у приватному будинку, цілком ймовірно, господар може привітати Вас поцілунком в обидві щок — і Ви зобов'язані відповісти тим же;
- візитні картки друкуються двома мовами — рідною та англійською;
- на ділову зустріч варто надягати легкий темний костюм, сорочку і краватку. ноги і руки жінки повинні бути закриті;
- під час розмови люди стоять дуже близько один до одного. Не варто відступати назад;
- у східних народах не прийнято обговорювати особисте життя;
- слід тримати ступні на підлозі — підшви показувати непристойно;
- не варто жартувати над співрозмовником чи сперечатися з ним [3].

Існує досить багато факторів, які необхідно брати до уваги в переговорах з бізнесменами інших культур, однак розуміння важливості міжкультурних переговорів, допоможе бізнесменам правильно вести переговори, досягати успішних результатів, підписувати вигідні контракти та плідно співпрацювати.

Література

1. Коровіна В.Д. Особливості міжкультурних бізнеспереговорів / В. Д. Коровіна // Наукові праці: наук. журн. — Миколаїв: Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2017. — Т. 291. Вип. 279. — С. 101–104. — (Педагогіка).
2. Особливості етикету ділового спілкування у країнах Близького Сходу / Режим доступу: <https://helpiks.org/7-96072.html>

3. Національні особливості ведення переговорів з представниками країн Близького Сходу / Режим доступу: <https://crupp.org/uk/osoblivosti-peregovoriv-blizkogo-shodu/>

Кривець Я.

студентка п'ятого курсу

факультету міжнародної економіки і менеджменту

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

GESCHÄFTSVERHANDLUNGEN UND INDISCHE KULTUR

Indien gehört nicht ohne Grund in die Reihe der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und die VR China). Der Staat wächst kontinuierlich und hat die Wirtschaftskrise gut überwunden — bei weitem besser als viele westliche Länder.

Mit ca. 1,2 Milliarden Menschen ist Indien eines der bevölkerungsreichsten Länder der Welt. Doch sollte man nicht vergessen, dass hier nach wie vor eine große Armut herrscht: Nach Angaben der Weltbank lebt knapp die Hälfte der Inder von weniger als einem Dollar Einkommen pro Tag. Auf der anderen Seite gibt es über 200 Millionen Menschen, die einer recht wohlhabenden Mittelklasseschicht angehören und ein entsprechendes Konsumverhalten zeigen. Darüber leben in Indien ca. 30 Millionen Menschen, die überdurchschnittlich wohlhabend sind.

Geschäftsverhandlungen

Es gibt zwei offizielle Sprachen in Indien: Englisch und Hindi. Englisch ist die populärere der beiden Sprachen für Geschäftsverhandlungen. Allerdings sollten englische Muttersprachler, die Verhandlungen mit indischen Geschäftsleuten aufnehmen, nicht automatisch davon ausgehen, dass sie sich auch die gleichen Verhandlungsstrategien teilen werden, nur weil sie die Sprache gemeinsam haben.

Körpersprache

Man soll daran denken, dass indische Geschäftsleute das Wort «nein» in Verhandlungen normalerweise nicht verwenden. Es kann abschreckend sein, aber in Indien gilt es als höflich, mit verbaler Bejahung zu antworten und die Uneinigkeit gleichzeitig über die Körpersprache auszudrücken. Selbst ein «ja» auf eine Frage, die von einem Kopfwackeln begleitet wird, welches einer Mischung aus Kopfschütteln und einem Nicken nahe kommt, kann in der Regel als «nein» interpretiert werden.

Es gilt als höflich, während dem Gespräch Augenkontakt zu halten. Man versucht immer einen Abstand von ungefähr einem Meter zwischen sich und dem Gegenüber einzuhalten und vermeidet es, dass seine Füße auf andere zeigen oder seine Hände auf die Hüften aufgestellt sind. Diese Gesten gelten als wütend oder unhöflich.

Geschäftsmeetings

Visitenkarten zu verteilen ist in Indien eine gängige Praxis. Darüber hinaus wird es sehr geschätzt, sich Geschenke zu machen. Blumen oder Süßigkeiten können hilfreich sein, um eine positive Beziehung erfolgreich aufzubauen.

Pünktlichkeit wird bei geschäftlichen Besprechungen geschätzt. Jedoch ist es unwahrscheinlicher, dass ein indischer Geschäftsmann diese Pünktlichkeit erwidert. Die