

ПЕРЕГОВОРЫ КАК ОСОБАЯ ФОРМА ДЕЛОВОЙ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Терех Т. Л., г. Минск

Чаусова О. В., г. Минск

В связи с тем, что всесторонние интеграционные процессы становятся одной из основных тенденций развития современного мира, возрастает роль межкультурной коммуникации в сферах экономики, политики, культуры, науки, образования.

Участие в различных формах международного сотрудничества, в том числе в многочисленных проектах и акциях, необходимость политического взаимодействия, активное развитие транснациональных корпораций и т.д. требуют от участников делового общения знания национальных, культурных и других особенностей своих партнеров.

Проблема грамотной организации делового общения приобретает особую актуальность в такой форме межкультурной коммуникации, как деловые переговоры. В узком смысле переговоры рассматриваются как особая форма социального взаимодействия, в которую вовлечены, по крайней мере, два субъекта, при этом предполагается наличие общей проблемы, различий в подходах и оценке способов ее решения, непосредственного личного контакта между участниками и вербального способа коммуникации, четкой структуры и протокола осуществления переговорной деятельности.

Переговоры, как специфическая форма деловой межкультурной коммуникации, отличаются от простого обмена мнениями и обсуждения вопросов наличием формализованных структур, разделением сторон по обсуждаемой проблеме и направленностью на выработку и принятие совместных решений. Они также подразумевают длительность во времени, наличие этапов, ожидание результатов (в виде соглашений, обязательств, развития отношений и т.п.) и возможную повторяемость.

Как известно, целью любых переговоров является достижение совместного решения. Знание и учет национально-психологического склада, традиций профессиональной этики представителей различных культур, несомненно, способствует установлению более дружеских, доверительных отношений, предупреждает возникновение неловких ситуаций, неуверенности в общении.

В общении с зарубежным партнером полезно придерживаться следующего общего правила: находясь в другой стране, необходимо изучать и стремиться выполнять предписания этикета хозяев; принимая зарубежных гостей, важно продемонстрировать свое знание и уважение их национально-культурных обычаев. Поэтому перед заграничной командировкой или накануне приезда иностранной делегации целесообразно обратиться к специальной литературе или побеседовать с теми, кто знаком с нравами и обычаями, принятыми в данной стране. При этом следует помнить, что как бы ни различались правила поведения в частностях, требования вежливости, корректности, тактичности в отношениях между партнерами остаются общеобязательными.

Существуют две основные точки зрения на роль национальных стилей в переговорном процессе. Они обе признают наличие национальных особенностей. Однако согласно первой из них, данные особенности отражают скорей несущественные характеристики переговорного процесса. Вторая точка зрения состоит в том, что национальной или культурной (в широком смысле этого слова) специфике должно придаваться одно из основных значений в процессе ведения переговоров.

На наш взгляд, на сегодня более приемлемой является вторая позиция, поскольку рассмотрение американского, французского, шведского, английского, немецкого, японского, китайского и других стилей ведения переговоров показывает, насколько существенными являются культурные различия между представителями этих стран. Следовательно, необходимо учитывать как интернациональный, так и национальный компоненты, т.к. межкультурная деловая коммуникация – это особый социальный комплексный феномен, включающий в себя различные формы взаимодействия представителей различных культур и национальностей.