

3. Сотрудничество в сфере культуры. – 2024. – URL: <https://china.mfa.gov.by/ru/bilateral/humanitarian/> (дата обращения: 13.02.2025).

4. Сотрудничество в сфере образования. – 2024. – URL: <https://china.mfa.gov.by/ru/bilateral/humanitarian/education/> (дата обращения: 11.02.2025).

5. Финляндия – за обучающие методы будущего. – 2023. – URL: <https://finland.fi/ru/biznes-i-innovatsii/finlyandiya-za-obuchayushhie-metody-budushhego/> (дата обращения: 11.02.2025).

6. Что такое модель ООН? – 2024. – URL: <https://modelun.ru/about/what-is-mun/> (дата обращения: 11.02.2025).

М. А. Ефименко,

Е. А. Малашенко,

кандидат педагогических наук, доцент

Белорусский государственный экономический университет

(г. Минск, Республика Беларусь)

malashenko@bseu.by,

milisaefimenko@gmail.com

КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ АРАБСКОЙ И БЕЛОРУССКОЙ КУЛЬТУР)

Аннотация. *Статья посвящена исследованию коммуникативных стратегий и тактик ведения бизнеса в арабской и белорусской культурах с акцентом на их применение в строительной отрасли (на примере компаний Etaar и Dana Holdings). Основное внимание уделено вербальным и невербальным аспектам делового общения, а также культурным факторам, влияющим на выбор стратегий. В работе анализируются различия в подходах к коммуникации, включая иерархию, формальность и использование современных технологий. Результаты исследования подчеркивают значимость адаптации стратегий под культурные особенности для повышения эффективности межкультурного взаимодействия.*

Ключевые слова: *коммуникативные стратегии, тактики ведения бизнеса, национальной стиль ведения бизнеса, белорусская культура, арабская культура.*

M. A. Efimenko,
E. A. Malashenko,
PhD in Pedagogy, Associate Professor,
Belarus State Economic University
(Minsk, Republic of Belarus)
malashenko@bseu.by,
milisaefimenko@gmail.com

COMMUNICATIVE STRATEGIES AND TACTICS OF DOING BUSINESS (ON THE EXAMPLE OF ARAB AND BELARUSIAN CULTURES)

Abstract. *The article explores communicative strategies and tactics in Arab and Belarusian business cultures, focusing on their application in the construction sector (examining Emaar and Dana Holdings). The study emphasizes verbal and non-verbal aspects of business communication and cultural factors influencing strategic choices. It analyzes differences in communication approaches, including hierarchy, formality, and the use of modern technologies. The findings highlight the importance of adapting strategies to cultural specifics to enhance the effectiveness of intercultural interaction.*

Keywords: *communicative strategies, business tactics, national style of doing business, Belarusian culture, Arab culture.*

Глобализации и интеграции в современном бизнесе все чаще выходят за рамки национальных границ, что приводит к увеличению межкультурных взаимодействий. Успех в международном сотрудничестве зависит от понимания межкультурных различий в общении. Это позволяет выстраивать эффективные отношения с партнерами и клиентами из разных стран, учитывая их культурные особенности.

Межкультурная коммуникация является важным аспектом современной деловой среды, особенно в условиях глобализации. Различия в культурных ценностях, традициях и нормах оказывают значительное влияние на формирование стратегий ведения бизнеса. Важными аспектами теории межкультурной коммуникации являются классификации культурных различий, предложенные Г. Хофстеде, Э. Холлом и другими исследователями. Эти концепции помогают анализировать, как культурные особенности влияют на поведение участников делового взаимодействия, выбор стратегий и эффективность переговоров [3, с. 35].

Арабская и белорусская культуры демонстрируют существенные различия в подходах к деловому взаимодействию. Арабская культура ориентирована на коллективизм, значимость личных отношений

и использование эмоционально насыщенной риторики. В белорусском обществе ценится единство, поддержка внутри семьи и сообщества, а также важность межличностных связей. Хотя белорусская культура традиционно относится к культурам с коллективистскими ценностями, ей все же присуще сочетание коллективистских и индивидуалистических черт. Эти различия влияют на процесс принятия решений, ведение переговоров и установление доверительных отношений.

Вербальная коммуникация в арабской культуре богата метафорами, гиперболами и яркими выражениями, что способствует созданию эмоциональной связи с собеседником.

Вербальная коммуникация, как правило, носит официально-вежливый характер, особенно на начальном этапе деловых отношений. Использование титулов, фамилий и вежливых выражений является обязательным. Однако по мере развития деловых отношений, когда устанавливаются более личные контакты, возможны переходы к менее формальному стилю общения [1, с. 72]. Примечательно, что арабские партнеры могут ценить такие черты, как искренность и внимание к личным интересам, и порой деловые контакты могут быть установлены даже до того, как будут обсуждены конкретные условия сделки.

Особое внимание в арабской культуре уделяется невербальной коммуникации. Здесь важную роль играют такие аспекты, как контакт глаз, жесты и позы тела. Например, прямой зрительный контакт может восприниматься как признак уважения, однако в некоторых ситуациях, например между мужчинами и женщинами, длительный взгляд может быть расценен как нарушение социального протокола. Важно также учитывать культурные различия в отношении личной близости – арабы могут находиться в тесном физическом контакте, что для западных людей может показаться непривычным. В арабской культуре широко распространены жесты, которые служат дополнительными индикаторами намерений или эмоций. Например, движение головы или руки может иметь несколько значений, в зависимости от контекста. Этот аспект невербальной коммуникации играет ключевую роль при проведении деловых переговоров и установлении долгосрочных отношений [2, с. 91].

Белорусская культура, напротив, ориентирована на точность и формальность речи, что отражает важность ясности и структурированности.

Это проявляется как в письменных, так и в устных формах общения. Формальные обращения, использование титулов и фамилий, а также соблюдение уважительного дистанцирования – характерные элементы делового общения. Белорусская культура в значительной степени продолжает традиции советского времени, когда важным аспектом общения была строгость и официальность, особенно в бизнес-среде.

В деловых переговорах принято сохранять сдержанность, избегать излишней фамильярности. Это связано с историческими особенностями и политической ситуацией в стране, где структура власти долгое время была ориентирована на строгую иерархию, формальное отношение к должностям и ролям в обществе. Согласование деловых условий также часто проходит через несколько этапов и формальностей, что отражает внимание к деталям и важность законности в деловых отношениях [4, с. 92].

Невербальная коммуникация в арабской культуре включает интенсивный зрительный контакт, жесты и физическую близость, тогда как в белорусской культуре преобладают сдержанность, уважение к личному пространству и минимализм в невербальных сигналах [4, с. 92].

Анализ коммуникативных стратегий в строительных компаниях Emmaa (арабская) и Dana Holdings (белорусская) демонстрирует тесную взаимосвязь между корпоративной и национальной культурой.

Компания Emmaa демонстрирует использование культурно адаптированных стратегий в своей деятельности. Основное внимание уделяется построению долгосрочных доверительных отношений с клиентами и партнерами. Личная коммуникация, участие в культурных мероприятиях и внимание к религиозным традициям, таким как Рамадан, играют ключевую роль в стратегии компании. Внутренняя структура Emmaa ориентирована на иерархичность, что соответствует культурным нормам арабского мира [5]. Формальность в общении – отличительная черта арабской деловой культуры. Эта формальность отражается в языке, тоне и структуре как письменного, так и устного общения. Emmaa как ведущая строительная компания придерживается этих формальных норм общения при взаимодействии с клиентами, инвесторами и другими заинтересованными сторонами. Использование официальных титулов, правильных приветствий и уважительного языка является важнейшим компонентом делового общения.

Emmaa следит за тем, чтобы все письменные сообщения, будь то электронные письма, контракты или предложения, соответствовали формальным языковым протоколам. Во всей переписке используются соответствующие титулы, выражения вежливости и уважения. При личных встречах компания уделяет первостепенное внимание вежливости и этикету, следя за тем, чтобы беседа оставалась профессиональной и в то же время теплой.

Учитывая, что Emmaa работает как на местном, так и на международном уровне, ее коммуникационная стратегия включает в себя двуязычные возможности. В зависимости от аудитории компания использует в своих коммуникациях как арабский, так и английский языки, чтобы обеспечить ясность и уважение к местным языкам и культурным нормам. Такой двуязычный подход особенно важен при взаимодействии

с международными партнерами или клиентами, которые могут не знать арабского языка.

В условиях все более глобализированного и быстро меняющегося мира компания Emmaг использует цифровые средства коммуникации для рационализации операций, улучшения управления проектами и взаимодействия между командами. Цифровые платформы облегчают общение между членами команды, клиентами, подрядчиками и поставщиками, особенно когда речь идет о крупных строительных проектах, рассчитанных на несколько месяцев или даже лет и особенно полезны для координации сложных строительных проектов, отслеживания хода работ и управления сроками с участием различных заинтересованных сторон. Несмотря на растущую зависимость от цифровых инструментов, Emmaг сохраняет баланс, признавая важность личных встреч для принятия важных деловых решений. Такой двойной подход позволяет им поддерживать личные связи и одновременно использовать преимущества современных коммуникационных технологий.

Dana Holdings адаптирует свои стратегии к белорусской деловой культуре, делая акцент на формальности и юридической точности. Взаимодействие с государственными органами, партнерами и клиентами строится на соблюдении протокола и точной регламентации процессов. В коммуникации с клиентами, партнерами и государственными органами Dana Holdings придерживается строгой официальной формы общения. Все важные документы, такие как договоры, контракты и отчеты, оформляются с учетом формальностей и юридических требований, что обеспечивает ясность и правовую защищенность сторон. В то же время при взаимодействии с партнерами компания проявляет вежливость и корректность в общении, что способствует созданию доверительных и долгосрочных отношений.

В Беларуси, как и во многих других странах, построение доверительных отношений с деловыми партнерами и клиентами является основой успешного бизнеса. Dana Holdings активно инвестирует в построение доверительных отношений с партнерами и клиентами, что выражается в готовности к регулярным личным встречам и обсуждениям, обмену множеством деталей по проектам. Для успешной реализации крупных строительных проектов компания старается предоставлять максимально подробную информацию о ходе работ, сроках выполнения, возможных рисках и других значимых аспектах. Это способствует установлению честных и открытых отношений, что, в свою очередь, укрепляет репутацию компании на рынке.

Компания активно использует цифровые технологии для повышения прозрачности и эффективности коммуникации, включая использование социальных сетей и платформ для управления проектами [6].

Сравнительный анализ показывает, что успех в международном бизнесе зависит от способности компаний адаптировать свои коммуникативные стратегии к культурным особенностям. Учет вербальных и невербальных аспектов общения, а также уважение к культурным ценностям партнера способствуют минимизации конфликтов и улучшению результатов переговоров.

Работа подчеркивает важность понимания культурных различий для построения эффективных бизнес-отношений. Компании, учитывающие эти аспекты, демонстрируют более высокую эффективность в межкультурном взаимодействии, укрепляют свою репутацию и повышают конкурентоспособность на международных рынках.

Таким образом, статья представляет собой комплексное исследование коммуникативных стратегий и тактик ведения бизнеса в контексте арабской и белорусской культур с особым акцентом на их реализацию в строительной отрасли на примере компаний Emaar (ОАЭ) и Dana Holdings (Беларусь). Предметом анализа выступают как вербальные, так и невербальные аспекты делового взаимодействия, что позволяет выявить специфику коммуникативных моделей, характерных для указанных культурных сред. Особое внимание уделено изучению факторов, обусловленных национальными ценностями, традициями и нормами, которые определяют выбор стратегий и тактик в деловой коммуникации.

Исследование акцентирует внимание на ключевых элементах деловой коммуникации, включая роль иерархических структур, уровень формальности в общении, а также применение современных цифровых технологий для оптимизации взаимодействия с различными заинтересованными сторонами. Научный интерес представляет сравнительный анализ подходов к коммуникации, характерных для арабской и белорусской культур, в том числе изучение их влияния на процесс переговоров, установление доверительных отношений и принятие стратегических решений. Особое внимание заслуживает исследование того, как культурные различия влияют на восприятие информации, стиль аргументации и решение конфликтных ситуаций. Такой анализ не только углубляет понимание особенностей деловой коммуникации, но и способствует разработке эффективных стратегий для успешного межкультурного взаимодействия и укрепления деловых связей между представителями арабской и белорусской культур.

В целом различия в вербальной и невербальной коммуникации между арабской и белорусской культурами требуют глубокого понимания национальных особенностей вербального и невербального поведения, а также умения интегрировать эти знания в разработку стратегий взаимодействия, иными словами адаптации стратегий делового общения. Успешное взаимодействие возможно при учете культурных особенностей: в арабской

культуре важно демонстрировать уважение через эмоциональную вовлеченность и личные связи, тогда как в белорусской деловой среде ценятся четкость, структурированность и соблюдение дистанции. Понимание и уважение этих различий способствует построению доверительных отношений и повышает эффективность межкультурной коммуникации.

Результаты исследования свидетельствуют о значимости адаптации коммуникативных стратегий с учетом культурной специфики для обеспечения эффективности межкультурного взаимодействия. Выводы работы могут быть использованы для дальнейшего изучения межкультурной деловой коммуникации и разработки практических рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов в условиях глобализации.

Литература

1. Абдулла, Ф. М. Коммуникация и деловые отношения в арабском мире / Ф. М. Абдулла. – Дамаск : Арабская академия бизнеса, 2020. – с. 72.
2. Алиев, Р. М. Невербальная коммуникация в арабской деловой культуре / Р. М. Алиев. – Ташкент : Восточная перспектива, 2021. – с. 91.
3. Хофстеде, Г. Культура и организации: софтвер для разума / Г. Хофстеде. – СПб. : Питер, 2010. – С. 25–60.
4. Овчинникова, И. В. Кросс-культурная коммуникация в бизнесе: теория и практика / И. В. Овчинникова. – М. : Академический проект, 2016. – С. 92.
5. Emaar. – URL: <https://www.emaar.com/> (дата обращения: 24.11.2024).
6. Dana Holdings. – URL: <https://belta.by/interview/view/to-chto-mozhno-predstavit-v-mechtah-my-realizuem-v-svoih-proektah-4235/> (дата обращения: 24.11.2024).

V. D. Zvyagov,
Scientific supervisor E. A. Malashenko,
PhD in Pedagogy, Associate Professor,
Belarus State Economic University
(Minsk, Republic of Belarus)
vladzvagov9@gmail.com

THE ROLE OF UNIVERSITIES IN THE DEVELOPMENT OF BELARUSIAN-CHINESE CULTURAL DIALOGUE

Abstract. *This article examines the role of universities in fostering cultural dialogue between Belarus and China. By analyzing educational programs, joint*