

Среди англицизмов, знакомых большинству русскоязычного населения, находятся заимствования маркетинг, холдинг, оффшор, фьючерс, дисконт, дефолт, таймшер, смарт карт и др. Данные англицизмы выступают в качестве производящих основ для множества русских дериватов, например: оффшоризация, оффшорность, оффшоризуемый; таймшерный, таймшеровский.

Особую группу заимствований из сферы экономической коммуникации составляют кальки с английского языка: сестринская компания, спящий партнер, «галолирующая» инфляция, падающий рынок, политика дорогих денег, валютный «мисмэтчинг», отмывание денег. Многие из англицизмов, образуя эмоционально-окрашенные русские производные (логотипчик, логотипище), выполняют стилиобразующую функцию, а также являются средством языковой игры.

Таким образом, функция англицизмов в сфере экономической коммуникации в основном номинативно-терминологическая, и нередко русские слова заменяются более «престижными» англицизмами (селлер – продавец, байер – покупатель). Пока количество подобных замен, в том числе и их производных (байерский, селлерский), незначительно, трудно прогнозировать их дальнейший рост, но такая тенденция существует.

А. В. Солохина

Научный руководитель – И. А. Кацнельсон
БГЭУ (Минск)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В СЛАВЯНСКОЙ И АЗИАТСКОЙ КУЛЬТУРАХ

В данной работе сравнение азиатской и славянской культур проводилось на примере особенностей ведения переговоров с представителями Китая.

Несмотря на длительную изоляцию от внешнего мира, в настоящее время КНР проводит курс на развитие всесторонних связей с зарубежными странами. В последнее время наблюдается существенный прогресс в сфере политического, экономического и культурного сотрудничества Республики Беларусь и Китайской Народной Республики. Увеличивается белорусский экспорт в КНР. В свою очередь Китай обеспечивает белорусскую экономику сложной техникой и товарами массового потребления. Экономическое сотрудничество с Китаем продолжает активно развиваться.

Актуальность темы исследования заключается в том, что успешное проведение переговоров с представителями Китая может способствовать развитию взаимовыгодных деловых связей между Беларусью и КНР.

Объект исследования – ведение переговоров в славянской и азиатской культурах, предмет – особенности ведения переговоров с представителями Китая.

Цель работы – анализ ведения переговоров в славянской и азиатской культурах. Для достижения данной цели ставятся следующие задачи:

- сравнить азиатский и славянский стили общения;
- определить причины коммуникативных неудач при ведении переговоров с представителями Китая.

Для исследования степени трудности общения с представителями Китая было опрошено 50 студентов БГЭУ. Опрашиваемым предлагалось несколькими словами описать особенности национального характера китайцев, опираясь на личный опыт общения. По результатам опроса можно судить об общем представлении белорусов о китайском народе. Были даны следующие определения: приветливость, гостеприимство, улыбочивость, скромность, трудолюбие, опрятность, вежливость, традиционность, скрытность, загадочность.

На китайский стиль общения во многом повлияла конфуцианская мораль и этика, предписывающая контроль чувств и эмоций. Китайцы свой характер называют «нэй сан», т. е. скрытный, замкнутый. Причина «загадочности» кроется в глубоком различии славянской и азиатской культур.

При изучении особенностей общения с представителями Китая была отмечена высокая значимость невербального общения в китайской традиции, в частности жестикуляции. Результаты опроса, проведенного среди студентов БГЭУ, показали, что белорусы неправильно понимают жесты китайцев. 18 человек из пятидесяти отказались выполнить задание, ссылаясь на непонимание жестов китайцев, 34 – выполнили задание, но определили жесты неправильно, 48 – из восьми предложенных жестов угадать смогли не более двух.

Выяснилось, что основная причина коммуникативных неудач при общении с китайцами связана именно с особенностями невербального общения. Язык жестов является важным атрибутом китайской церемонии общения. Многое в поведении и жестах китайцев для белорусов является непривычным, так как язык жестов китайцев сугубо национален.

В ходе деловых контактов с представителями зарубежных стран необходимо помнить, что в каждой стране и у каждого народа существуют свои традиции и обычаи делового общения. Знание национальных особенностей общения и поведения в разных странах позволит избежать коммуникативных неудач и провести переговоры на достойном уровне.

250 □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.
□□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□
□□□□□□□□. □□□□□□□□.