

3. РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/interview/own_business/16/11/2017/5a0c361d9a7947003e4aff7.

4. Талев, Н. Н. Издания / Н. Н. Талев. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://equity.today/nassim-taleb.html>.

*Е. А. Малашенко, Г. Л. Иваненко
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Республика Беларусь)*

РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНЫХ ТРАДИЦИЙ ПРИ ВЕДЕНИИ ПЕРЕГОВОРОВ

Не секрет, что эффективность современных международных бизнес-коммуникаций во многом зависит от знания национальных особенностей, традиций и обычаев участников переговоров. При выстраивании стратегии и тактики ведения переговоров учет социальных и культурных особенностей собеседников, их психологии, привычек и склонностей является задачей первостепенной важности. Благодаря этому можно быстро найти общий язык с деловыми партнерами, и избежать досадных недопониманий, и построить взаимовыгодные отношения.

Важно понимать, что не всегда особенности национального стиля ведения переговоров являются характерными только для представителей изучаемой страны. Это только один из наиболее возможных типов поведения, используемых в ходе переговоров, и именно поэтому исследованию национальных стилей ведения переговоров необходимо уделить особое внимание и детально изучить с научной точки зрения.

Благодаря растущему взаимовыгодному сотрудничеству Китая и Беларуси, изучение роли и значения национального стиля в проведении переговоров с представителями КНР не случайно. Например, согласно belta.by, наиболее успешным направлением экономического партнерства Беларуси с Китаем можно назвать экспорт сельскохозяйственной продукции. В 2018 году товарооборот между двумя странами вырос на 17,1 %, белорусский экспорт – на 33,4 %. Экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в КНР в 2018 году по сравнению с 2017 годом вырос в 4,4 раза, доля этих товаров в общем объеме экспорта выросла с 5,2 % до 17,1 %. Экспорт молока и молочной продукции за этот же период вырос в 9,2 раза [2].

КНР играет важную роль во внешнеэкономических связях Беларуси и знание характерных социокультурных особенностей ведения переговоров с представителями данной культуры, изучение технологии и психологии процесса переговоров просто необходимо для успешного их ведения.

Важной особенностью переговоров является то, что их участники взаимозависимы и поэтому, прилагая определенные усилия, стремятся разрешать возникающие между ними противоречия. Иными словами, это процесс взаимодействия оппонентов с целью достижения согласованного и устраивающего стороны решения.

Большую значимость для осознания значимости и роли национального стиля в переговорном процессе представляют собой работы, посвященные изучению национального характера. Среди зарубежных исследователей следует отметить работы О. Бауэра, Г. Лебона. Достаточно много внимания уделено исследованию национального характера в работах современных иностранных авторов, таких как Р. Брубейкер, Э. Балибар, Д. Бройи, Э. Геллнер и др.

Долгое время недостаточно уделялось внимания изучению национальных стилей ведения переговоров, но со стремительным развитием процессов глобализации и необходимостью взаимодействия на международном уровне и необходимостью проведения переговоров с партнерами различных национальных культур и традиций, ситуация изменилась. Практически все современные авторы, исследующие переговорную тематику, касаются национального стиля при деловом общении и ведении переговоров. К наиболее крупным работам относятся исследования Г. М. Андреевой, О. А. Баевой, В. С. Баулиной, У. Зартмана, М. Бермана, Д. Друкмана, Р. Коэна и др. Исследованию психологических особенностей переговоров и их национальных стилей принадлежат труды А. В. Коврова, В. Н. Лавриненко, Р. И. Мокшанцева; невербальным аспектам коммуникаций – Дж. Ниренберга, Г. Калеро и А. Пиз. Тактика ведения переговоров рассматривается в работах Ю. Б. Архиповой, Л. Белланже, И. И. Лукашук., Ф. А. Кузина и др.

Таким образом, в последние годы все больше внимания уделяется различным аспектам национального стиля ведения переговоров.

Проблема исследования заключается в том, что для Республики Беларусь, с одной стороны, присутствует необходимость четко понимать разные нюансы ведения переговоров с представителями КНР из-за наличия характерных социокультурных особенностей.

С другой стороны, отсутствует полный комплексный анализ роли и значения национального стиля международных переговоров между

КНР и Беларусь. Поэтому назрела необходимость уточнения роли и значения национального стиля как важнейшего фактора при ведении переговоров на примере Китая.

Например, В. С. Баулина говорит в своей диссертации, что международные переговоры будут проходить эффективно при условии учета национальных особенностей, традиций и обычаев участников переговоров; учета национального стиля ведения переговоров и невербальных поведенческих аспектов во время переговоров, поскольку данные аспекты передают более 65 % информации. Согласно исследованию В. С. Баулиной, невербальное общение, включая выражение лица, внешний вид, зрительный контакт, жесты, эмоции, позы, различие в восприятии пространства и времени, тактильные контакты, играет особую роль в структуре национального стиля ведения переговоров. С точки зрения особенностей невербального общения, важно разделять национальные стили на культуры с «низким контекстом», в которых влияние невербального общения (англо-американские, германские и скандинавские страны) незначительно, и с «высоким контекстом» (Россия, Латинская Америка, Юго-Восточная Азия, страны Южного Средиземноморья), где информация передается в основном невербальными средствами, общение более интенсивно, а личные связи и статус имеют большое значение [1, с. 4].

По мнению автора, специфика китайского стиля ведения переговоров заключается в акценте, выставленном на стратегичности мышления китайцев или просчитанной последовательности интеллектуальных ловушек в процессе коммуникации, к изложению своей позиции не напрямую, а намеками [1, с. 19]. С точки зрения этикета, китайцы очень вежливы, подчеркнуто уважительны к партнерам, соблюдают иерархию и уважают статус каждого участника переговоров, спокойны, терпеливы и гибки в процессе общения. Особенность невербального общения представителей этой культуры выражается в стремлении избегать фамильярности и скрывать свои эмоции как по отношению к своим коллегам, так и к партнерам.

Изучение стиля ведения переговоров представителей КНР потребовало обращения к целому ряду теоретико-методологических подходов: системному, сравнительному анализу национального стиля Китая и социокультурному – для сопоставления национальных стилей ведения переговоров с КНР на современном этапе.

Было выявлено, что с точки зрения целей, направленности взаимодействия и результатов существуют различные виды многофункциональных переговоров, предполагающих одновременную реализацию сра-

зу нескольких иерархичных функций, где одна функция является более важной для одного из участников переговоров, а другая – менее важной. Причем это иерархическое образование может претерпевать изменения в ходе переговорного процесса.

Для делового общения значимо выделение переговоров с точки зрения их целей, направлений взаимодействия и полученных результатов. Стратегия переговоров включает в себя различные конкретные приемы и тактики, выбор которых основан на целях переговоров и информации о партнере.

Существуют способы, одни из которых носят относительно общий характер и влияют на проведение переговоров в целом, другие имеют частное значение и применяются в определенных ситуациях, возникающих в ходе переговоров, успех и эффективность которых во многом зависит от тщательной подготовки договаривающихся сторон.

От правильной организации проведения деловых переговоров во многом зависит будущее принятых решений. Необходимо помнить об особой роли невербальных коммуникаций, используемых в ходе ведения переговоров. Например, успех воздействия на слушателей в большей степени зависит от визуальных сигналов, получаемых аудиторией, и только на 7 % от слов. Контроль над невербальными сторонами поведения во время общения позволяет избежать неприятных недоразумений, ведь многие движения многозначны, и их правильная интерпретация зависит от ситуации, контекста или личности партнера.

Итак, знание национальных особенностей ведения переговоров в Китае влияет на процесс, результат, эффективность, совершенствование и ведение переговоров. Несмотря на существующие отличия в традициях, нормах и кодексах поведения, очень важно, чтобы деловые отношения всегда основывались на принципах уважения к партнеру, истории его страны и культуре.

Таким образом, изучение национального стиля необходимо, поскольку проблемы, возникающие в ходе переговоров, зачастую обуславливаются различиями национальных культур и их характера, так как именно он формирует национальный стиль участников переговоров. Как пишет О. Губская: «Языковое сознание в любом случае реализуется в речевом поведении, особенности которого зависят от коммуникативной ситуации, социальной принадлежности личности, национальности, пола, возраста, психологического типа, мировоззрения, особенностей биографии и т. д.» [3, с. 72]. Вывод становится очевиден: осознание национальных особенностей ведения переговоров с представителями Китая – это путь к успешному и долгосрочному сотрудничеству, основанному на уважительном отношении народов наших стран.

Литература

1. Баулина, В. С. Влияние национальных традиций на стиль ведения политических переговоров на примере Китая, Японии и Южной Кореи: автореферат дис. кандидата политических наук: 23.00.02 / В. С. Баулина. – Москва, 2009. – 25 с.
2. Белорусское телеграфное агентство «БелТА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belta.by/infographica/view/belarus-kitaj-torgovoekonomicheskoe-sotrudnichestvo-16148/>. – Дата доступа: 16.11.2019.
3. Губская, О. Н. К вопросу о специфике языкового сознания китайцев / О. Г. Губская // Русский язык в системе международного образования: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 45-летию кафедры русского языка как иностранного «Русский язык в системе международного образования», Иркутск, 14-15 мая 2018 г. / Иркутский национальный исследовательский технический университет. – Иркутск, 2018. – С. 71–73. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=35062734> – Дата доступа: 17.12.2019.

Т. И. Мех, Ю. М. Савчук
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Республика Беларусь)

КОММУНИКАЦИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: ТЕОРИЯ ЛИЧНОСТНЫХ КОНСТРУКТОВ ДЖОРДЖА КЕЛЛИ В КОНТЕКСТЕ ДИАЛОГА КУЛЬТУР

Теории личности, существующие сегодня в психологической науке, стремятся ответить на вопрос, какие внутренние и внешние факторы в наибольшей степени определяют тот или иной вид активности человека, каким образом происходит взаимодействие личности с окружающим ее предметным и социальным миром. Каждое персонологическое направление отвечает на этот вопрос, исходя из тех методологических позиций, на которых оно основывается.

Джордж Келли, американский теоретик и практик персонологии, известен, прежде всего, как создатель уникальной теории – теории личностных конструктов. Основным предметом его исследований были способы, с помощью которых люди перерабатывают социальную информацию, и взаимоотношения между этими процессами и другими аспектами психики. Автор подчеркивал, что для понимания личности значительно более важно не изучение фактов и событий самих по себе, а их интерпре-