

4. Танк, М. Дзённікі (1941–1959) / М. Танк // Збор твораў : у 13 т. / М. Танк / НАН Беларусі, Ін-т мовы і літ-ры імя Я. Коласа і Я. Купалы ; рэдкал.: У. В. Гніламедаў [і інш.] ; прадм. В. В. Зуёнка. – Мінск : Беларус. навука, 2006–2012. – Т. 9 : Лісткі календара. Дзённікі (1941–1959). – 2009. – С. 353–504.

5. Танк, М. Збор твораў : у 13 т. / М. Танк / НАН Беларусі, Ін-т мовы і літ-ры імя Я. Коласа і Я. Купалы ; рэдкал.: У. В. Гніламедаў [і інш.] ; прадм. В. В. Зуёнка. – Мінск : Беларус. навука, 2006–2012. – Т. 3 : Вершы (1954–1964). – 2007. – 447 с.

Н. С. Касюк

*Даляньский политехнический университет
(г. Далянь, Китайская Народная Республика)*

О ПОДГОТОВКЕ БУДУЩИХ ФИЛОЛОГОВ В СФЕРЕ ДЕЛОВОЙ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ (БЕЛОРУССКО-КИТАЙСКИЙ ВЕКТОР)

В работе рассматривается роль гибких навыков в межкультурной деловой коммуникации, их значимость в подготовке будущих филологов. В качестве иллюстративного материала анализируются китайские и белорусские деловые переговоры.

Ключевые слова: *межкультурная коммуникация, гибкие навыки, межкультурное деловое общение.*

The paper examines the role of soft skills in cross business communication and their significance in the training of future philologists. Chinese and Belarusian business negotiations are analyzed as illustrative material.

Keywords: *intercultural communication, soft skills, intercultural business communication.*

Процессы глобализации вызывают потребность в расширении международных обменов, информационного, научно-образова-

тельного, технологического и экономического взаимопроникновения и сотрудничества между странами. При этом качество и характер межкультурных контактов меняется: они становятся более тесными, приобретают мультикультурную сущность.

Развитие отношений между разными странами, сотрудничество межкультурных компаний вызвали острую необходимость во взаимодействии представителей разных этнических групп. Значительная роль в этой сфере отводится мягкой силе и культурной дипломатии. В этой связи возникает необходимость в специалистах, готовых работать в международных проектах, отвечающих требованиям современного рынка труда. На первый план выдвигаются знание и учет особенностей современной бизнес-культуры, специфики национального стиля делового общения зарубежного партнера; умение преодолеть этнокультурные барьеры коммуникации и выстроить длительные взаимовыгодные партнерские отношения. Актуальными и востребованными становятся надпрофессиональные навыки – т. н. *soft skills* (гибкие/мягкие навыки), крайне важные для эффективной межкультурной коммуникации. К ним относят коммуникативные навыки, искусство ведения переговоров, уважение к культуре других народов, владение деловым протоколом и этикетом, а также ряд этических качеств – глубокая эмпатия и эмоциональная экспертность при переходе в новую культуру, легкость в привыкании, обучении и использовании элементов нового образа мышления и проч. [3, с. 4–5]. В этой связи уместно говорить о важности формирования «деловой составляющей» межкультурной коммуникативной компетенции (С. А. Хватов) / межкультурной профессионально-коммуникативной компетенции (Е. А. Попова) в подготовке будущих филологов.

Некоторые исследователи рассматривают межкультурную деловую коммуникацию как искусство, способствующее достижению взаимопонимания между интернациональными партнерами. В большей степени это касается случаев, когда речь идет о контрастных культурах, как, например, китайская и белорус-

ская (азиатская и европейская) [4, с. 290]. В рамках данной статьи рассмотрим особенности китайского делового общения на фоне белорусского на примере деловых переговоров (таблица).

Таблица. Межкультурные переговоры как вид делового общения

Этапы переговоров	Китайская сторона	Белорусская сторона
Особенности организации и подготовки переговоров	Деловое общение для китайцев представляет собой сложный процесс, характеризующийся многоступенчатостью. Значительную роль играет протокол встреч, их церемониальная обстановка и деловой этикет [5]. Перед встречей проводится работа по сбору информации, касающейся предмета переговоров, слабых и сильных сторон потенциальных партнеров. На этих материалах основывается представление об уровне компании. Достаточно длительное время занимает обсуждение даты и времени встречи. Китайцы с осторожностью и недоверием, реже – снисходительностью относятся к иностранцам, ко всему некитайскому. С партнерами-иностранцами, по их мнению, маловероятно построить долгосрочный бизнес.	Белорусы, как правило, отдают предпочтение довольно простым и скромным деловым встречам. Ценится соблюдение установленных норм и правил, педантичность. Белорусы проводят тщательную подготовку к деловой встрече, стараются установить дружеский контакт и в то же время проявляют настойчивость в обозначении позиции в переговорном процессе. В силу своей открытости и доверчивости белорусы стараются тщательно соблюдать согласованности и обязательства. Белорусские бизнесмены планируют и согласовывают деловые встречи заранее. Белорусы доброжелательно и с уважением относятся к иностранным бизнес-партнерам; в целом белорусам характерна национальная, расовая, конфессиональная толерантность.
Выбор посредника	Поиск иностранного бизнес-партнера в КНР, как правило, начинается с выбора посредника. Двухсторонние встречи происходят при помощи посредника, вызывающего доверие в глазах китайской стороны. Именно посредник предъявляет повестку дня переговоров, выполняет функцию «буфера» (улаживает возникающие разногласия и проблемы). Успех переговоров зависит от выбора собеседника [5].	Роль посредника как эксперта в административном и межкультурном аспектах недооценивается. В переговорах с китайскими представителями нередко принимают участие специалисты, которые хорошо разбираются в экономических, технических и др. аспектах деятельности, однако слабо учитывается межкультурный аспект сотрудничества, наличие иноязычных и межкультурных компетенций.

Продолжение таблицы

Место переговоров	Китайцы серьезно относятся к выбору места для первых переговоров, которое демонстрирует уровень состоятельности, степень заинтересованности в сотрудничестве и возможности в целом. Для переговоров часто арендуются залы в различных публичных местах (гостиницах, ресторанах, бизнес-центрах). Обеспечение выгодного и удобного места переговоров позволяет получить преимущество в предстоящем общении.	Встречи проходят в деловой обстановке и рабочей атмосфере. Выбор места переговоров обусловлен уровнем самих переговоров (от обычного офиса до конференц-зала).
Первая встреча	Первая встреча – вводная, в процессе которой важно понять состав группы, отношения внутри коллектива; цель – построение доверительных межличностных отношений, создание «духа дружбы». В процессе общения возможно обсуждение тем, касающихся национальной истории и культуры, китайской кухни, выпускаемых в Китае товаров. Китайцы могут проявить интерес к быту, достопримечательностям и другим аспектам новой для них страны и ее представителей. Если китайцы находят в этой стране что-то свое или нечто, имеющее какое-либо отношение к Китаю, то это всегда вызывает у них положительную реакцию. Если с китайцами хотят заключить сделку несколько потенциальных иностранных партнеров, предлагающих примерно одинаковые условия, то выбор китайской стороны однозначно будет сделан в сторону тех, кто очень хорошо знаком с особенностями их культуры. Далее организуются последующие переговоры, на которых идет торг. У китайцев распространена традиция и развит навык торговаться. Китайцы щедро раздают визитные карточки всем, кто находится в помещении для переговоров, за ужином и проч., чтобы найти как можно больше деловых партнеров и построить деловые контакты.	Первая деловая встреча организуется с целью создания общего представления и, как правило, носит более официальный характер, чем последующие. Белорусы оставляют двойственное впечатление у китайцев: серьезные и строгие, не улыбающиеся при первой встрече и улыбающиеся, даже обнимающиеся при повторных встречах. Существует стереотип, что китайцы сложны для понимания, уклончивы, нерешительны, хитры, отсюда настороженность и замкнутость в общении с иностранными партнерами на начальном этапе. Белорусы обычно разделяют профессиональную и частную сферы, поэтому не принято обсуждать личные вопросы в деловой обстановке. В компании малознакомых людей и потенциальных коллег или партнеров не принято обсуждать политику или религию. Белорусы вручают карточки всем участникам деловых встреч – потенциальным деловым партнерам. Не принято вертеть карточку в руках, писать что-либо на ней в присутствии хозяина.

Продолжение таблицы

Первая встреча	На визитках обязательно указывается должность: важно обозначить свою позицию в иерархии компании. Внимательное изучение информации – демонстрация уважения и заинтересованности. Дурным тоном считается писать на карточке что-либо в присутствии владельца карточки. Как правило, первая встреча завершается обменом подарками. Китайцы обычно рады подаркам, которые им дарят иностранцы (подарок должен быть из той страны, из которой приехал гость).	Обычно белорусы вручают небольшие подарки (сувениры, сувенирные продукты питания и напитки) своим потенциальным партнерам. Предложение подарков ценится и рассматривается как знак гостеприимства.
Последующие встречи	Переговоры используются для получения информации. Все аспекты потенциального сотрудничества подвергаются тщательному изучению и анализу, а решения принимаются позже. В китайских фирмах действует весьма сложная процедура принятия решений, по причине иерархичности и высокой дистанции власти; это замедляет получение ответа на запрос. Одобрение достигнутых договоренностей со стороны центра практически обязательно. Переговоры ведутся неторопливо и монотонно [2, с. 5]. Китайские переговорщики терпеливы, сдержанны, обладают упорством и выдержкой. Неприемлемы торопливость, нетерпеливость, грубость, напористость. Нередко западное бизнес-поведение интерпретируется как нетерпеливое и невежливое. В приоритете уравновешенность, молчаливое и спокойное слушание, осторожное реагирование на предложения партнера. Не принято первым высказывать свою точку зрения, прямо выражать сомнения, вступать в прямое противоборство, вторгаться в обсуждение. Чрезмерная эмоциональность трактуется как «потеря лица».	Точность, краткость, доступность, сдержанность – основные требования к деловому разговору. В переговорах характерен, скорее, умеренный энтузиазм, чем напористость и жесткий стиль, дипломатичность, тактичность и гибкость. Значимо различие и проявление эмоций. Белорусские переговоры и принятие решений могут показаться более медленным процессом, чем в других европейских странах. Спешка иностранного партнера может замедлить процесс и негативно повлиять на деловые переговоры. Белорусы осторожны, долго и скрупулезно согласовывают пункты договора с руководством (особенно если компания крупная или предприятие государственное), обсуждают все детали; в случае внесения изменений потребуется повторное согласование, одобрение руководства. Белорусские бизнес-структуры довольно иерархичны, прослеживается разделение по иерархическому рангу и статусу; отмечается значительный уровень бюрократии.

Продолжение таблицы

Последующие встречи	Принято проявлять гибкость в процессе торгов. В партнерах ценятся дипломатичность, предложение альтернативных вариантов, готовность идти на компромиссы и в то же время стремление отстаивать свои позиции. Схема китайских переговоров: «монолог – пауза – размышление – монолог». Китайцы – хорошие слушатели; дают высказаться партнерам в первую очередь. Не принято показывать собеседнику, что что-то осталось непонятым, перебивать говорящего. Принято уходить от ответа на нежелательные вопросы. Предполагается, что значительная часть информации слушателям уже известна, лишь незначительная часть представляется вербально. Важная информация нередко передается завуалированно; отказы выражаются уклончиво [5]. Категорически неприемлемы фамильярные шутки.	Допустимо аргументированно спорить с собеседником; вопросы и комментарии демонстрируют интерес к предмету беседы. Попросить говорящего пояснить свою мысль – в рамках этикета. Отсутствует традиция торговаться, белорусские переговорщики не так опытны в этой области. Бизнес-коммуникация осуществляется преимущественно при помощи диалога. Не принято делать длительные паузы, которые могут рассматриваться как плохая подготовленность. В белорусской культуре имеет место непрямая коммуникация, в силу чего значимы невербальные элементы общения. Держа речь, белорус старается быть в меру кратким, чтобы не утомить собеседника. Принято ясно и прямо выражать свои пожелания, мнение и формулировать требования, вежливо выражая несогласие, отказ и недовольство. В сложных ситуациях используются юмор и шутки, чтобы разрядить атмосферу.
Участники переговоров	Для участия в переговорах привлекают как опытных сотрудников, так и молодых экспертов, демонстрируя тем самым, что, помимо профессионалов со стажем, Китай полон молодых высокообразованных и талантливых людей, которые имеют возможность обучаться и работать за рубежом.	Как правило, посылают на переговоры сотрудников среднего и зрелого возраста, рассчитывая на то, что люди с опытом работы в 15–20 лет вызовут большее доверие у партнеров как профессионалы [6, с. 180].

Продолжение таблицы

Этикет делового обеда / ужина	В Китае царит культ еды. Китайская кухня – это национальное достояние и неотъемлемая часть культуры. Переговоры совмещаются с деловыми обедами либо заканчиваются ужинами, банкетами и пр. Обеды и ужины являются неотъемлемой частью делового этикета, в смете представительских расходов для этого отводится отдельная строка. Предполагается, что такой же щедрый и теплый прием будет организован в ответ при встрече на земле партнеров. Китайцы умело используют подобные мероприятия, чтобы решить серьезные вопросы, получить недостающую информацию, увидеть эмоциональную реакцию и пр. В китайских деловых кругах еда является еще и показателем богатства, способом впечатлить и задобрить партнеров. Деловые обеды и ужины являются тем культурным пространством, где китайские коммерсанты проверяют своих иностранных партнеров на прочность и на лояльность к китайской культуре [1, с. 64–89]. Отказ принять участие в подобном мероприятии может быть воспринят крайне негативно. За ужином китайцы рассаживаются таким образом, чтобы сидеть лицом к своим гостям. Последним указываются места: чем ближе к хозяину, тем важнее гость. Тосты за столом произносятся в соответствии с иерархией, как в плане очередности, так и длины и значимости.	Социальные мероприятия белорусов, как правило, сосредоточены вокруг еды [7]. Цель делового обеда / ужина – способствовать заключению взаимовыгодных договоров. Такое общение позволяет поближе познакомиться с деловым партнером в неформальной / полуофициальной обстановке, обменяться взглядами и мнениями, позволяющими лучше узнать экономические, финансовые и прочие позиции и притязания партнеров. Приглашение на деловой ужин от бизнес-партнера считается знаком уважения, желания сблизиться. Выбор ресторана характеризует деловую культуру приглашающей стороны, степень важности обсуждаемой проблемы и отношение к партнеру. Ритм ужина задает его хозяин. На немногочисленном ужине гости рассаживаются сами. Если прием рассчитан на достаточно большое количество приглашенных, хозяева продумывают порядок рассадки и обозначают ее карточкой с фамилией. План рассадки может быть зафиксирован в приглашении либо выдан каждому приглашенному при входе в зал. Ужин оплачивает приглашающая сторона, она же дает чаевые.
--------------------------------------	--	--

Литература

1. Аршавский, Г. А. Деловые коммуникации с Китаем: особенности, ошибки и заблуждения / Г. А. Аршавский // Теоретическая и прикладная экономика. – 2015. – № 3. – С. 64–89.

2. Бабушкина, В. А. Различия «западной» и «восточной» (китайской) переговорных школ / В. А. Бабушкина // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер. Познание. – 2016. – № 7–8 (58–59). – С. 4–7.
3. Кодекс делового общения с китайскими партнерами: этикет и протокол: учеб. пособие / И. Ю. Вострикова, Т. Б. Уржумцева. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 28 с.
4. Малюга, Е. Н. Функциональная прагматика межкультурной деловой коммуникации / Е. Н. Малюга. – Изд-е 2-е, доп. – М. : Книжный дом ЛИБРОКОМа. – 2008. – 320 с.
5. Малявин, В. Китай Управляемый. Старый добрый менеджмент / В. Малявин. – М. Европа, 2005. – 304 с.
6. Скопова, Л. В. Межкультурная подготовка будущих специалистов для деловых отношений с Китаем / Л. В. Скопова // Современные подходы к повышению качества сервиса в индустрии туризма и гостеприимства в условиях межкультурной коммуникации: материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. – Екатеринбург, 2019. – С. 178–181.
7. Communicaid: Business Language Courses. Cross Cultural Awareness Training. Belarus [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.communicaid.com/country/belarus>. – Дата доступа: 29.11.2020.

Н. М. Шахназарян, Пань Гаоцинъ

Белорусский государственный университет

(г. Минск, Республика Беларусь)

THE DEEP INFLUENCE OF T. S. ELIOT'S POETICS ON CHINESE POET BIAN ZHILIN'S POETRY CREATION

Eliot's Objective Correlative and De-Personalization theory have deeply influenced a generation of poets who explored the development of modern Chinese poetry, and Bian Zhilin is one of them. Reading his poems carefully