

ЛИТЕРАТУРОВЕДЕНИЕ. КУЛЬТУРОЛОГИЯ. МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ

УДК 008:351.858

*И. И. Бартенева (Минск, Республика Беларусь)
Белорусский государственный экономический университет*

Национальный компонент в сфере делового общения как причина коммуникативных неудач

Для успешного делового общения необходимо учитывать национально-культурный компонент, чтобы избежать коммуникативных неудач. В статье приведены некоторые примеры делового этикета в различных странах, которые следует учитывать при подготовке к переговорам и сотрудничеству, а также дана инструкция по общению с деловыми партнерами из Беларуси для тех, кто собирается или ведет бизнес на территории данного государства.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, деловая коммуникация, коммуникативные неудачи, национальный компонент

Межкультурная коммуникация – неотъемлемая часть современного экономического, политического, религиозного и информационного пространства. Функциональный подход к межкультурной коммуникации определяет ее как явление взаимодействия различных культур в различных ситуациях. Подобные ситуации сопровождают деятельность коммерсантов, дипломатов, юристов, ведущих теле- и радиопередач, корреспондентов, психологов, различных посредников.

Каждый человек невольно выступает носителем определенной культуры. Выработать единые правила корректного поведения для всех народов мира на все случаи жизни сложно. Люди вольно или невольно обращаются к нормам поведения, привычным для себя. Игнорирование всех этих дополнительных нюансов и взаимозависимостей приводит к коммуникативным неудачам.

Любой диалог представляет собой кооперативное взаимодействие, и ответственность за неудачу ложится на всех участников коммуникации. Неудачи в кооперативном взаимодействии возникают по ряду причин. Кроме незнания делового этикета и культурных традиций один из наиболее частых случаев коммуникативных неудач – незнание значения того или иного слова или фразеологизма. Наблюдения показали, что существует целый ряд условий успешного общения в бизнесе, которые имеют лингвистическое выражение.

Например, использование игры слов или каламбура, на тему которых существуют многочисленные исследования [2], [3]. В данной статье обратимся к различиям в обычаях при встрече, знакомстве и выборе делового подарка, а также рассмотрим некоторые правила поведения с белорусскими партнерами.

Существуют национальные отличия в поведении при встрече или прощании – например, в использовании рукопожатия или в целовании руки. Долгие годы во многих странах мира обычай целовать руку женщинам практически не был распространен. Сейчас ситуация несколько изменилась, и, к примеру, итальянцы, в отличие от немцев, англичан, французов, скандинавов, которые редко целуют руку бизнес-леди, делают это достаточно широко. При этом в Швейцарии чаще всего женщинам рук не целуют, а в Австрии такой обычай принят лишь в очень торжественных случаях. В Польше считается, что поцелуй является знаком особого уважения и придает встрече торжественный характер. Эстонцы дружно поддерживают эту традицию, особенно среди хорошо знакомых людей. В Румынии целовать руку можно замужним женщинам, а также пожилым дамам и выдающимся, хотя и незамужним, особам.

Что касается рукопожатия, то оно тоже далеко не одинаково в разных странах. В Австралии рукопожатие довольно энергичное. У британцев рукопожатие принято только при первой встрече или после долгой разлуки. Обычно в Англии довольствуются простым устным приветствием, сопровождая его кивком головы. Похожий обычай существует и у эстонцев: руку пожимают только при первой встрече. Немцы, как и австрийцы и швейцарцы, приветствуя партнера и прощаясь с ним, пожимают руку. Темпераментные итальянцы при этом еще и активно жестикулируют во время разговора. В отличие от легкого французского рукопожатия, испанское сопровождается громким выражением радости. Греки не всегда жмут руку во время приветствий, строгих правил здесь нет, иногда встречаются и объятия, и поцелуи. В большинстве стран Европы принято целоваться в обе щеки. Такой поцелуй получил название «поцелуй по-европейски». В Скандинавских странах не допускаются в деловом общении вольности в отношении объятий и поцелуев – достаточно сдержанного, короткого рукопожатия [1].

Далее рассмотрим обращение к партнеру и вручение ему своей визитной карточки. В таких странах, как Великобритания, Австрия, Германия, Италия, Румыния, при устном обращении к человеку принято называть не только имеющиеся у него всевозможные титулы, но и присвоенные ему ученые степени и звания. В отдельных странах возможны и менее жесткие правила: в странах Бенилюкса, Финляндии, Норвегии, Швеции и Дании ученую степень или титул указывают только в письменном обращении. Запомнить на слух большой объем информации о другом человеке достаточно сложно. Это касается не только титулов и ученых степеней, но зачастую и обыкновенных

имен и фамилий, а тем более сложных и редких. Вот здесь на помощь всегда приходят визитные карточки [Там же].

В качестве подарков можно использовать разные представительские мелочи, национальные сувениры, цветы, художественные альбомы, книги, музыкальные альбомы и многое другое. Однако в Австралии, например, не принято вручать дорогие подарки. На память о встрече лучше обменяться недорогими сувенирами или фирменными презентами. В Великобритании не очень приняты деловые подарки. В Западной Европе для этой цели используют хризантемы, особенно в Испании, Франции, Греции, Германии, а также в Дании. Что же касается упаковки подарка, то для многих национальностей она имеет особую ценность. Например, для японцев упаковка важнее, чем содержимое подарка, причем каков бы ни был подарок, принимать его следует обеими руками. И наконец, в большинстве стран мира, получая подарок, необходимо его развернуть и поблагодарить [Там же].

Рассмотрим особенности деловой коммуникации в Республике Беларусь с учетом национального компонента. Для начала необходимо сосредоточиться на культурных особенностях страны. Беларусь славится тем, что ее представители очень дружелюбны, добродушны и приветливы. Белорусы не экспрессивны, не склонны к бурному выражению эмоций, достаточно спокойны и рассудительны.

Одними из характерных черт белорусов являются открытость и доверие к людям. Именно поэтому для белорусов очень важно соблюдать все договоренности, тщательно все перепроверять. Белорусы очень берегут свою репутацию. Они уверены, что прийти к успеху можно только при условии полного доверия, которого можно достичь путем налаживания хороших личных отношений.

При ведении бизнеса с белорусским партнером необходимо все заранее планировать, тщательно согласовывать все встречи и подтверждать еще раз непосредственно перед самой встречей. Первые деловые контакты, как правило, проходят в деловой обстановке с соблюдением делового стиля одежды. Встреча с белорусскими государственными служащими будет носить более официальный характер, чем с представителями бизнеса.

При общении с белорусами необходимо быть готовым к тому, что переговоры могут занять большое количество времени. В Беларуси принято очень долго и скрупулезно согласовывать любой пункт договора с вышестоящим руководством. Следует иметь в виду, что любое изменение каких-либо уже согласованных деталей может опять потребовать определенного количества времени для повторного согласования. Тем не менее, если быть терпеливым, уметь торговаться и идти на уступки и, самое главное, предлагать

хороший товар или услугу по доступной цене, то добиться успеха в подписании контракта с белорусскими партнерами будет гораздо проще.

Таблица

Инструкция по общению с деловыми партнерами из Беларуси

Необходимо сделать	Нельзя делать	Поведение, которое необходимо перенять
Обязательно пожать руку, рекомендуется использовать две руки для рукопожатия	Использовать любого рода давление	Пожать руку, формально представиться, улыбнуться, быть настроенным к теплому общению
Использовать стратегию сближения	Забывать поблагодарить партнера или ответить любезностью	При выслушивании собеседника кивать и смотреть с задумчивым лицом, издавать рефлексивные звуки и слова поддержки
Несколько слов на белорусском (хотя бы слова приветствия) будут очень приятны для белорусского партнера	Торопить и стремиться скорее заключить сделку	Создать доверительную атмосферу
Проявлять уважение и вести переговоры в мягком формате	Вести холодный диалог, быть закрытым	
Прежде всего необходимо наладить дружественную связь и теплую атмосферу	Демонстрировать пренебрежение при сокращении личного пространства	
Отвечать комплиментом и благодарностью	Чувствовать превосходство в ходе переговоров, принимая белорусское добродушие за слабость	
Быть дипломатичным и представительным, соблюдать формальности		

Литература

1. Браим И. Н. Культура делового общения: учебник. Минск: ИП «Экоперспектива», 1998. 174 с.
2. Темнохуд А. В. Балагурство как разновидность языковой игры (на материале французского языка) // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы XIII междунар. науч.-практ. конф. (14 мая 2020 г.). Минск: БГЭУ, 2020. С. 525–526.
3. Темнохуд А. В. Игра слов как имплицитный способ воздействия (на материале французского языка) // На пересечении языков и культур. Актуальные вопросы современного гуманитарного знания: науч.-метод. журнал. Киров (Россия), 2020. № 3(18). С. 247–250.

УДК 82-31

О. Ю. Макарова, Э. Р. Галимова (Казань, Россия)
Казанский государственный медицинский университет

Художественные особенности романа

Рабита Батуллы «Бию жене кагылган егет» – «Одержимый танцами» – «Obsessed with dancing»

В статье раскрываются художественные особенности романа Рабита Батуллы, проводится сопоставление художественных особенностей с документальными данными. Также рассмотрены личностные качества Рудольфа Нуриева и его выход на большую сцену.

Ключевые слова: балет, формирование личности, балетмейстер, гений танца

Литература конца XX и начала XXI века известна многочисленными талантливыми писателями и их интересными и уже ставшими классическими произведениями, своеобразной тематикой и индивидуальным почерком.

Целью нашей работы является выявление художественных особенностей романа «Бию жене кагылган егет» – «Одержимый танцами» – «Obsessed with dancing» Рабита Батуллы.

Актуальность темы обусловлена тем, что роман «Obsessed with dancing» обращает на себя внимание своим художественным своеобразием. Это многоплановое произведение о людях искусства, сложных жизненных судьбах солистов балета. В романе раскрываются тайны о балете, о жизни закулисной, повседневной, частной.

Нет в мире другого танцора, который оказал бы столь сильное влияние на историю, развитие и восприятие балета, как Рудольф Нуриев. И тем не менее, кто же он такой – Нуриев? Для одних – гений танца, для других – предатель родины, для третьих... Каких только предположений, правды и неправды нет на