Поза – положение человеческого тела и движения, которые принимает человек в ходе коммуникации.

2. Тактильное поведение. Сравнительное сопоставление поведения представителей разных культур позволило определить, что при общении люди различных культур применяют различные виды прикосновений к своим собеседникам. К подобного рода прикосновениям эксперты относят, прежде всего, рукопожатия, поцелуи, поглаживания, похлопывания, объятия и т.п.

3. Проксемика – это использование пространственных отношений при коммуникации. Особые исследования выявляли, что они значительно различаются в разных культурах и являются достаточно важными для коммуникации.

В исследовании межличностной дистанции в Японии, Венесуэле и США было определено, что, когда японцы говорят на своем родном языке, они сидят дальше всех друг от друга, американцы занимают срединное положение, а венесуэльцы — ближе всех. При этом женщины в абсолютно всех культурах располагаются поближе друг к другу, нежели мужчины.

4. Хронемика – это использование времени в невербальном коммуникационном процессе. Для общения время является не менее значимым фактором, чем слова, жесты, позы и дистанции. Понимание и использование времени считается частью невербального общения и крайне существенно различается в различных культурах.

Подводя итог, можно утверждать, что, приезжая в другую страну либо общаясь с представителем другой культуры, человек встречается не только лишь с незнакомым языком, но и с другими этикетными нормами, традициями, отличительными чертами общения и правилами поведения. Без представлений о том, что принято, возможно, желательно, не разрешено, допустимо в той или иной стране, невозможна успешная интеграция в ее социум.

Список использованных источников

1. Бергельсон М.Б. Межкультурная коммуникация как исследовательская программа: лингвистические методы изучения кросс-культурных взаимодействий / М.Б. Мергельсон // Вестник МГУ. – 2006. – № 4. – С. 166-181.

2. Грушевицкая Т.Г. Основы межкультурной коммуникации: учебник для ВУЗов / Т.Г. Грушевицкая. – М.: Юнити, 2005. – 214 с.

3. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание: учебник / В.А. Лабунская. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – 214 с.

4. Морозов В.П. Искусство и наука общения: невербальная коммуникация: учебник / В.П. Морозов. – М.: ИП РАН, 2005. – 189 с.

5. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура: учебное пособие / Т.Н. Персикова. – М.: Логос, 2007. – 216 с.

УДК 394.9

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ С КИТАЙСКИМИ БИЗНЕС-ПАРТНЁРАМИ

Тучная П.А.
Витебский государственный университет имени П. М. Машерова
e-mail: tuchnaya@yandex.ru

Abstract. *The article deals with the peculiarities and main problems of the intercultural business communication with the Chinese. Their behavior is analyzed on the basis of the theories of culture by R. Lewis and G. Hofstede. The Chinese culture is considered to have preserved its main traditions and values despite the influence of the globalization process.*

На сегодняшний день вопросы бизнес-коммуникации являются одной из наиболее актуальных проблем межкультурного взаимодействия. Усиление процессов глобализации, формирование мирового экономического пространства, расширение географии экономических связей диктуют необходимость овладения умениями межкультурной коммуникации с целью эффективного взаимодействия с иностранными бизнес-партнёрами. Сотрудничество с Китайской Народной Республикой, одной из самых быстрорастущих экономик мира, представляет особый интерес для Беларуси, что проявляется в ежегодном росте объёма товарооборота двух стран, увеличении числа совместных предприятий, расширении сотрудничества в научной и гуманитарной сфере.

С целью построения эффективной модели бизнес-коммуникации следует учитывать особенности делового этикета, менталитета и системы ценностей партнёров, их традиции ведения переговоров и многие другие составляющие деловой культуры отельного народа.

Всемирно известный специалист в области межкультурного взаимодействия Ричард Льюис разделяет национальные и региональные культуры мира на три группы: моноактивные (ориентированные на задачу, четко планирующие деятельность); полиактивные (ориентированные на людей, многословные и общительные); реактивные (интровертные, хорошие слушатели, для которых важно взаимоуважение) [1].

Согласно данной типологии, китайская культура относится к группе реактивных. В реактивных культурах предпочтительным способом общения является монолог – пауза – размышление – монолог. По возможности, одна сторона позволяет другой произнести свой монолог первой, в отличие от моноактивной и полиактивной культур, где прерывать монолог собеседника частыми комментариям и даже вопросами – в порядке вещей [1].

Другой эксперт по кросскультурным коммуникациям Герт Хофстеде выделяет следующие параметры деловой культуры: соотношение индивидуализма и коллективизма, дистанция власти, соотношение мужественности и женственности, отношение к неопределенности [2]. В данной системе китайская культура характеризуется как коллективисткая. Коллективизм подразумевает систему ценностей, в рамках которой люди рассматривают себя как часть группы, коллектива, организации, отодвигая инициативу и другие проявления самостоятельности отдельной личности на второй план. Культуры с высокой дистанцией власти обычно терпимо относятся к авторитарному стилю управления. Им свойственно подчеркнутое сохранение неравенства в статусе как в формальных, так и в неформальных отношениях. Дистанция власти наиболее велика в восточных культурах, к которым относится и китайская [3]. Что касается маскулинности и фемин-ности, данные параметры измеряют культуры, «в которых господствуют специфические черты мужчины или женщины. Маскулинные культуры (к которым и относятся китайская) уделяют большее внимание настойчивости, силе, воле, независимости, успеху и т.д. В феминных культурах ценят межличностные отношения, сотрудничество, компромисс, равенство полов» [3]. Последний критерий «отношение к неопределенности» отражает отношение той или иной культуры к неожиданностям. Культуры с высоким уровнем избегания неопределенности стремятся к недопущению двусмысленностей, созданию правил на все случаи жизни, а что касается деловой сферы – подготовке подробных контрактов [2]. Таким образом, по данной классификации китайская культура считается маскулинной и коллективистской и относится к культурам с высоким уровнем избегания неопределённости и высокой дистанцией власти.

Нельзя не учитывать роль конфуцианства в формировании мировоззренческих установок и культуры поведения китайцев. Их влияние на поведение китайцев проявляется в любви к пунктуальности, долгим и церемонным извинениям за потраченное собеседником время. Однако при более внимательном прочтении можно найти и нечто большее. С одной стороны, китайская воспитанность требует относиться ко времени собеседника как к чему-то драгоценному. С другой стороны, китайцы предполагают, что им бу-

дет предоставлено достаточно времени на многократное рассмотрение всех деталей и укрепление личных отношений. Они часто жалуются на то, что американцы, приезжающие в командировку в Китай, часто спешат на самолет домой и уходят «в середине обсуждения», тогда как, по мнению американцев, все вопросы, стоящие на повестке дня, были соответствующим образом рассмотрены [2].

Очень многое, в поведении китайца объясняется стремлением сохранить «лицо». Китайская культура является коллективистской, поэтому соответствие нормам значительно важнее индивидуальной свободы. И в этом смысле «лицо» есть ни в коем случае не самооценка человека, а его оценка группой. Основное правило для избежания «крайних мер» по отношению к себе со стороны китайцев – не делать так, чтобы китаец чувствовал себя «потерявшим лицо». Самый главный способ заставить человека потерять «лицо» – раскритиковать его при других или, что еще хуже, заставить его признаться в своих ошибках [4].

Что касается ключевых особенностей вербальной коммуникации, которые необходимо учитывать, – это, в первую очередь, непрямые завуалированные высказывания, которые китайцы обычно используют, чтобы не обидеть партнёров. Например, вместо однозначного ответа «нет», собеседник услышит «это будет сложно» или «этот вопрос необходимо дополнительно изучить», что с высокой вероятностью приведёт к непониманию. Анализируя паравербальное поведение китайцев, важно понимать, что они не перебивают собеседника и говорят тихо, поскольку иное поведение будет расценено как невежливое. Помимо этого, следует учитывать и ряд невербальных факторов: жесты, мимику, прикосновения. Несмотря на то, что китайская культура относится к группе контактных (партнёры общаются на минимальном расстоянии друг от друга), при этом частота тактильных контактов и интенсивность жестикуляции у них минимальны. Следует избегать похлопывания по спине, размахивания руками, хватания за руки [5].

Таким образом, несмотря на влияние глобализационных процессов, которым подверглась китайская культура, и усвоение китайцами некоторых норм западного делового этикета, она сохранила многовековые традиции и модели социального поведения, которые требуют внимательного и уважительного отношения при межкультурном взаимодействии.

Список использованных источников

1. Льюис Р. Столкновение культур: путеводитель для всех, кто делает бизнес за границей / Р. Льюис. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – С. 26–28.

2. Hofstede G. Culture and Organisations: Software of the mind: intercultural cooperation and its importance for survival. G. Hofstede. – N.Y.: McGraw-Hill Education, 1997. – P. 217–218.

3. Юй Ч. К типологии китайской культуры в аспекте теорий межкультурной коммуникации / Ч. Юй, Д. Фэн // Молодой ученый. – 2015. – №9. – С. 1308–1311.

4. Маслов А.А. Китай и китайцы. О чем молчат путеводители / А. А. Маслов. – М.: Рипол-Классик, 2013. – С. 99.

5. Энциклопедия Кругосвет [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/lingvistika/ZHESTOVAYA_KOMMUNIKATSIYA.html. – Дата доступа: 21.10.2017.