

2. The importance of foreign language in business. Retrieved July 27, 2019, URL from [http://www.associatedcontent.com/the\\_role\\_of\\_foreign\\_language.html](http://www.associatedcontent.com/the_role_of_foreign_language.html)? – Дата доступа 24.02.2025

3. Foreign languages and international business. Retrieved July 23, 2009, URL <http://www.cal.org/resources/Digest/voght001.html> Walter, E. – Дата доступа 24.02.2025

4. The significance of foreign language skills for initial entry positions in international firms. *Journal of Teaching in International Business*, 1 (3), 71-83.

## 尊重合作伙伴和《面子》原则在华人交流中

Евщик П.В.

Научный руководитель: преподаватель Дубовик П.В.  
Белорусский национальный технический университет

Культурные аспекты играют ключевую роль в деловой коммуникации с китайскими партнерами. Понимание этих аспектов не только помогает избежать недопонимания, но и способствует установлению долгосрочных и доверительных отношений.

В деловой культуре Китая таким ключевым аспектом общения является принцип «сохранения лица» (要面子 yào miànzi), который играет важную роль в социальных и деловых взаимодействиях. Это понятие отражает репутацию человека, которая формируется годами, его соответствие общественным нормам и ожиданиям.

Под понятием «сохранение лица» подразумевается следование принципам уважения к собеседнику и соблюдения субординации, что находит отражение в общении с партнерами, коллегами и сотрудниками. При деловом взаимодействии крайне важно учитывать иерархический статус собеседника, уделяя особое внимание проявлению уважения к старшим по возрасту или должности.

Для демонстрации уважения в китайской культуре принято обращаться к людям по их должности или фамилии, добавляя уважительные формы. Вот некоторые примеры обращения к китайским коллегам, которые добавляются после фамилии:

- 1) 总 (zǒng) – генеральный директор;
- 2) 经理 (jīnglǐ) – директор, управляющий;
- 3) 会计员 (kuài jì yuán) – бухгалтер;
- 4) 客户 (kèhù) – партнер, клиент [1].

Из-за страха «потерять лицо» (丢面子 diū miànzǐ) в китайской культуре приятно избегать прямого отказа или выражения несогласия. Вместо того чтобы говорить «нет», предпочтение отдается косвенным формулировкам или уклончивым ответам, чтобы не поставить себя или собеседника в неловкое положение. Это стремление сохранить гармонию и избежать конфронтации является отличительной чертой китайской коммуникации.

В китайской культуре крайне не приветствуется спешка, несдержанность или проявление раздражения в любых обстоятельствах. Важно сохранять спокойствие и хладнокровие, чтобы избежать потери лица. Это правило распространяется не только на деловую сферу, но и на повседневную жизнь, где поддержание гармонии и уважение к окружающим играют ключевую роль [2].

Китайская культура общения сложна и многогранна, ее изучение требует времени. Однако уважение к культурным особенностям и стремление к их пониманию значительно ускоряют установление взаимопонимания с партнерами. Ключевые аспекты, такие как иерархия, уважение к старшим и концепция «сохранения лица», формируют основу делового взаимодействия. Использование уважительных форм обращения и внимание к культурным нормам демонстрируют уважение, укрепляют доверие и способствуют успешному сотрудничеству. Даже базовое понимание этих особенностей улучшает качество взаимодействия и открывает новые возможности для долгосрочных деловых связей.

## Литература

1. Должности в бизнесе : [сайт]. – Москва, 2025. – URL: <https://studychinese.ru/theme/13/244/?ysclid=m8kup6o459157826186> (дата обращения: 23.03.2025).

2. Сохранять спокойствие в любой ситуации и не «терять лицо»: особенности китайского этикета, которые пригодятся всем : [сайт]. – Москва, 2025. – URL: <https://kulturologia.ru/blogs/260823/57245/> (дата обращения: 23.03.2025).