

## ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Сенькевич Е.А.

Филиал БНТУ «Минский государственный политехнический колледж»

**Abstract.** *This article is about special features of business etiquette of the People's Republic of China and the Republic of Belarus. It offers ways to solving problems in the sphere of business etiquette.*

В современном мире этическая составляющая играет важную роль для успешного ведения дел в бизнесе. Следование определенным нормам, правилам поведения и общения является необходимым условием для развития и процветания бизнеса. Причем, следует отметить, что эти нормы и правила могут значительно отличаться друг от друга в зависимости от культурных особенностей страны или региона. Зачастую бизнесмены, как Беларуси, так и Китая не уделяют должного внимания данному аспекту, тем самым выставляют себя в невыгодном свете для иностранных партнеров, значительно затрудняют переговорный процесс, а зачастую и вовсе упускают выгодные сделки.

Китайская Народная Республика является одним из основных стратегических партнеров Республики Беларусь. И значимость КНР для белорусской экономики с каждым годом продолжает расти. Так в 2018 году товарооборот между двумя странами составил \$3 638,1 млн., что на 17,1% больше по сравнению с 2017 годом. Экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в КНР в 2018 году по сравнению с 2017 годом вырос в 4,4 раза, экспорт молока и молочной продукции за этот же период вырос в 9,2 раза. Эти данные свидетельствуют о том, что Беларусь и Китай продолжают наращивать взаимное сотрудничество. А чтобы отношения между странами были эффективными и носили долгосрочный характер необходимо уметь правильно выстраивать коммуникацию с зарубежными партнерами и учитывать некоторые особенности делового этикета данной страны.

Прежде всего, белорусским бизнесменам стоит помнить о том, что в Китае относятся очень внимательно к вопросам иерархии. Иерархия находит свое отражение в том, как китайские люди обращаются и приветствуют друг друга, как говорят во время встреч и как принимают решения. Так, например, если зарубежный партнер войдет в комнату, где его ждет китайская делегация, и начнет пожимать руки каждому из них, начав с того, который стоит ближе всего к двери, если этот человек занимает низший ранг, что чаще всего и бывает, то лидер делегации, стоящий обычно в середине, потеряет уважение к этому бизнесмену. В разговоре следует использовать только фамилию и официальную должность китайца, если он не попросит называть его по имени, что происходит, как правило, после длительного знакомства и установления дружеских, даже приятельских, отношений. У китайцев фамилия ставится на первое место, потом следует, как правило, двусложное имя. Считается дурным тоном обращаться к китайцу только по фамилии, должно обязательно присутствовать связующее слово, то есть либо титул, либо должность, либо нейтральное обращение (господин, товарищ). Китайцы, представляясь, обозначают все свои титулы, то же следует делать и иностранному партнеру.

Необходимо также отметить, что при встрече китайцы обмениваются рукопожатиями, но могут просто поклониться или кивнуть головой. Кланяются они от плеч, а не от пояса, как, например, японцы. При знакомстве, также, принято обмениваться визитными карточками, которые лучше делать двусторонними: на русском и китайском языках. Можно использовать визитку на английском языке.

Представляясь иностранным деловым партнерам, китайцы ведут себя сдержанно и подчеркнуто официально. Они могут даже не улыбнуться, поскольку научены не выказывать своих эмоций и предпочтений, особенно в незнакомой обстановке. Иностран-

цы подсознательно воспринимаются как незваные гости, чужаки. Но в обычной жизни китайцы, как правило, приветливы и доброжелательны.

Китайские бизнесмены очень тщательно готовятся к переговорам, внимательно относятся к сбору информации относительно предмета обсуждения и включают в состав делегации значительное количество экспертов. Поэтому бизнесмену, готовящемуся к переговорам с китайской стороной, необходимо привлечь высококвалифицированных специалистов, способных на месте решать сложные технические вопросы. Успешно вести дела с крупными китайскими компаниями можно, лишь основываясь на хорошем знании конъюнктуры мирового рынка, грамотном анализе технических и финансовых вопросов.

Китайцы не любят прикосновений незнакомых людей. Обнимания, похлопывание по спине и другие формы телесных контактов могут быть восприняты с неприязнью.

Китайцы придают большое значение неформальным отношениям с иностранными партнерами, поэтому задают им много вопросов о возрасте, семейном положении, детях. Относиться к этому стоит спокойно. Ритуалы и протокольные мероприятия лучше не пропускать, потому что совместные банкеты, приемы, фотографирование на память и прочее создают столь ценимый китайскими деловыми людьми «дух дружбы». Отправляясь на встречу с китайскими партнерами, не стоит забывать и о подарках. В Китае принято обмениваться различными сувенирами. Лучше делать подарок не определенному лицу, а всей организации. Вручать подарок нужно обеими руками.

Характеризуя белорусскую сторону, стоит отметить, что белорусские бизнесмены, в силу своей открытости и доверчивости, стараются тщательно соблюдать согласованности и обязательства. Они считают, что успеха в бизнесе можно добиться, только основываясь на доверии, которое появляется в результате дружески выстроенных отношений. Белорусы приветливы, общительны и добродушны, в процессе общения стараются создать доброжелательную, дружественную обстановку, поэтому различные тактильные контакты (обнимания, похлопывания по спине, рукопожатия) не только допустимы, но и являются выражением дружелюбия.

Первая встреча с белорусами требует деловой атмосферы, речи и стиля одежды. Она должна быть спланированной и согласованной заранее, и подтверждена перед самой встречей. Деловые переговоры длятся долго. Белорусы очень скрупулезно изучают всю документацию, поэтому на согласование каждого пункта договора уйдет много времени. Если в договор были внесены какие-либо изменения, то это потребует повторного согласования.

Важно помнить, что при знакомстве у белорусов принято называть свое имя и отчество, поэтому обращаться к ним желательно именно таким образом. Указания звания, статуса или должности при этом не требуется. Обращение к бизнесмену по фамилии является дурным тоном.

Таким образом, чтобы избежать недопонимания и упростить переговорный процесс необходимо знать и изучать особенности делового общения Беларуси и Китая. Отличным вариантом решения данной проблемы могло бы послужить создание совместного информационного портала, посвященного особенностям делового этикета двух стран. Данный портал может быть как абсолютно самостоятельным, так и созданным на базе Белорусско-Китайского межправительственного комитета по сотрудничеству. К созданию такого портала важно привлечь не только опытных бизнесменов, имеющих большой практический опыт ведения двухсторонних переговоров, но и культурологов, психологов и лингвистов. Это позволит учесть особенности восприятия одной культуры через призму другой, избавиться от культурных стереотипов, изучить вопросы этики и морали в профессиональной среде, рассмотреть особенности вербального и невербального общения между деловыми партнерами, изучить психологические аспекты пе-

реговорного процесса и др. Также, можно инициировать издание путеводителей, где наряду с общей информацией о стране, будет содержаться информация о правилах и особенностях ведения бизнеса в Беларуси и Китае.

Знание тонкостей этикета, особенностей мировоззрения и поведения поможет бизнесменам успешно вести совместный бизнес.

#### Список использованных источников

1. Капкан, М.В. Деловой этикет: учеб. пособие / М.В. Капкан, Л.С. Лихачева; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2017. – 168 с.

2. Маслов, А.А. Китай без вранья / А.А. Маслов. – М.: РИПОЛ классик, 2015. – 288 с.

3. Шеламова Г.М. Этикет деловых отношений: учеб. пособие / Г. М. Шеламова, С. Н. Казаков. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 64 с.

УДК 792.09:[821.111(73)-2+821.581-2]-021.272

### ТЕМА КИТАЯ В ТВОРЧЕСТВЕ АМЕРИКАНСКИХ ДРАМАТУРГОВ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ XX В.

Сун Юй

*Белорусский государственный университет культуры и искусств*

**Abstract.** *The article is dedicated to the most significant and famous American “Chinese plays” work “Yellow Jacket” by playwrights J. Harry Benrimo and George S. Hazelton. The author considered the features of the plot of this play and the specifics of its stage design.*

Большое количество пьес китайской тематики появилось на американской театральной сцене в первой половине XX в. Это было обусловлено рядом факторов: ростом интереса американского общества к Востоку в связи с развитием политических взаимоотношений и экономических и культурных связей; воздействием на американский театр исполнительских традиций китайской драмы сицзюй, привезенных многочисленными китайцами-переселенцами; гастролями китайских театральных трупп и артистов, в том числе знаменитого актера пекинской оперы Мэй Ланьфан в 1930 г.

В значительной части так называемых китайских пьес повествуется о событиях в древнем Китае, в них воссоздаются элементы китайской традиционной культуры. Среди таких произведений можно назвать «Желтую мантию» (1912), «Китайских влюбленных» (1921), «Китайский фонарь» (1922), «Пламя любви» (1924), «Китайскую розу» (1925), «Гуань-инь» (1926), «Ци-Ци» (1928), «Китайского соловья» (1934), «Путешествие по Земле» (1944), а также «Легенду об У Чжане», созданную по мотивам пьесы «Желтая мантия» (1977) и др.

В основу сюжетов подобных пьес положены преимущественно любовные истории. Основными действующими лицами в них выступают правители, их наследники, принцессы, пророки, дворцовые евнухи, состоящие на государственной службе ученые мужи (шэньши) и другие персонажи. Наиболее ярким примером служит пьеса «Желтая мантия», которая считается первой «китайской пьесой», написанной и поставленной на сцене американскими авторами – драматургами Д.Г. Бенримо и Дж. Хезельтоном (в качестве режиссера выступил Д.Г. Бенримо). Премьера спектакля состоялась 4 ноября 1912 г. в бродвейском театре Фултон.

Имена большинства персонажей этой пьесы символичны и представляют собой объединение транслитерации китайского имени в кантонском варианте произношения и калькирования на английском языке. В основе сюжета произведения лежит мотив мести. Следует отметить, что сюжет о борьбе и интригах между женами и наложницами правителей был весьма распространен в китайской традиционной литературе.