

## Примечания

1. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества / М. М. Бахтин. – М. : Искусство, 1986.
2. Выготский Л. С. Мышление и речь / Л. С. Выготский. М. : Лабиринт, 1999.
3. Гальперин И. Р. Текст как объект лингвистического исследования / И. Р. Гальперин. М. : Высшая школа, 1981.
4. H. Troyat. Les Eygletière. M. : Ecole Supérieure, 1977.

ОСИПЕНОК О. А.

## ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТИЛЕЙ ПЕРЕГОВОРОВ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ К ВЕДЕНИЮ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА

У каждого народа – собственные культурные традиции, собственный национальный характер. Даже народы-соседи, исповедующие одну религию, зачастую имеют существенные различия в языке и обычаях. Нетрудно представить, сколько трудностей может возникнуть при общении уроженца Западной Европы с представителем Японии – страны, лишь сравнительно недавно открытой для европейцев и все еще оставшейся для них таинственной.

Многие специалисты по международным контактам склонны придавать национальным особенностям очень большое значение, т. к. ценности, навыки поведения, традиции (а они зависят от национальности и страны проживания) создают серьезные проблемы во время переговоров между носителями различных культур. Между тем, в бизнесе существует много людей, не обладающих опытом международного общения и ведущих дела в сугубо национальной манере.

До недавнего времени исследователи явно недостаточно внимания обращали на изучение национальных стилей ведения переговоров. Ситуация значительно изменилась в последнее время в связи с интенсификацией международных переговоров, затронувшей весь мир.

Ряд исследований, проведенных в России и за рубежом (Персикова Т. Н., Уткин Э. А., Кузин Ф. А., Лебедева М. М., Льюис Ричард Д., Р. Т. Де Джордж) показал, что для результативности бизнеса первостепенное значение имеет безупречное знание национального характера участников переговорного процесса с точки зрения этики и культуры проведения деловых контактов.

Современный специалист должен быть ознакомлен с особенностями национальных стилей переговоров, чтобы успешно функционировать в профессиональной деятельности.

Вопросы, затрагивающие особенности национальных стилей ведения переговоров включены в учебные программы некоторых курсов, таких как «Деловое общение», «Этика деловых отношений», «Деловой этикет» и др.

Анализ литературы показал, что при ведении переговоров с иностранными специалистами могут возникнуть некоторые проблемы. Как правило, они появляются из-за недостаточного профессионализма участников переговорного процесса, а также из-за кросскультурных предубеждений. Можно было бы допустить, что сегодня установлены относительно неизменные, принятые всеми принципы ведения переговорного процесса, что уже достигнут консенсус в отношении того, как партнеры по переговорам должны вести себя во время встреч, через какие фазы эти встречи должны проходить и как определять иерархию целей и задач. Однако когда в процессе переговоров появляются проблемы межнационального или межкультурного характера, это полностью меняет дело, т. к. представители различных культур ведут себя по-разному.

Как отмечается в ряде исследований, под национальными стилями имеются в виду стили, характерные для определенной страны [2].

В процессе раскрытия сути проблемы необходимо учитывать, что часто анализ стиля ведения переговоров проводится через сравнение изучаемого с собственным. Поэтому американский исследователь может не обратить внимание на какие-то особенности, допустим, любого европейского стиля ведения переговоров, поскольку это не отличает его от американского, в

то время как для российского участника переговоров эти особенности могут оказаться весьма значимыми.

Одной из главных проблем, связанных с национальными стилями ведения переговорного процесса, является отличный от российского способ мышления. Поэтому, столкнувшись с иным складом мышления, участники переговорного процесса, не имея достаточного опыта, не способны уловить логику, намерения и нравственную позицию другой стороны. Часто, обсуждая общее положение дел, участники переговоров попусту теряют время, это приводит к кросскультурной предубежденности.

На основе проведенного анализа некоторых национальных стилей ведения переговоров, в том числе и российского, мы выделили следующие сравнительные характеристики [1].

Российский	Американский	Французский	Японский
Быстрая смена настроений и установок в отношении партнера: от крайне дружелюбного до официального, исключая любое личные симпатии.	Хороший настрой, энергичность, внешнее проявление дружелюбия и открытости.	Конфронтационный тип взаимодействия.	Уделяют много внимания развитию личных отношений.
Компромисс рассматривают как проявление слабости.	Проявляют эгоцентризм.	Предпочитают использовать родной язык в качестве официального языка переговоров.	Проявляют чувствительность к общественному мнению.

Российский	Американский	Французский	Японский
В основном обращают внимание на решение общих задач. Практически не используют тактические приемы ведения переговоров.	Уделяют значительное внимание проблеме, которую необходимо решить.	Особенно компетентны в вопросах тактики ведения переговоров. Особое внимание уделяют предварительным договоренностям.	Стремятся избегать обсуждений и столкновений позиций во время переговоров.
Предпочитают не рисковать при решении проблем, действуют осторожно.	Относительно самостоятельны при принятии окончательных решений.	Менее свободны и самостоятельны при принятии окончательных решений.	Механизм принятия решений предполагает довольно сложный процесс согласования и утверждения тех или иных положений.

На наш взгляд, знание национальных особенностей в области ведения переговорного процесса имеет большое значение. Современный период характеризуется расширяющимися международными связями, а значит, ознакомление с национальными особенностями ведения переговорного процесса может служить своеобразным ориентиром в том, как партнер будет действовать на переговорах [2].

Таким образом, ознакомление будущих специалистов с особенностями национальных стилей ведения переговоров считается важным и своевременным.

#### Примечания

1. Кузин Ф. А. Культура делового общения: практ. пособие для бизнесменов / Ф. А. Кузин. М. : Ось-89, 1997. 240 с.

2. Лебедева М. М. Уметь вести переговоры: практические рекомендации по подготовке и ведению переговоров / М. М. Лебедева. М. : Общество «Анкил», 1991. 72 с.