

ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ ТА АЗІЇ (НА ПРИКЛАДІ ФРАНЦІЇ, ІТАЛІЇ, НІМЕЧЧИНИ, УКРАЇНИ ТА КИТАЮ)

Успіх зовнішньоекономічної діяльності країни залежить від професіоналізму не лише дипломатів, а й учасників ділових перемовин, зокрема дотримання ними культури їх ведення. Тому існує потреба вивчення особливостей ділового спілкування кожної країни. Обізнаність у цьому питанні продемонструє повагу до іноземного партнера, його віри, традицій, а також покращить як ділову репутацію особи, так і країни, представником якої вона є. Актуальність теми зумовлена тим, що країни Європи та Азії є одними з найважливіших партнерів України. Міжнародний діловий етикет досліджували як українські науковці (І. Б. Осечинська, В. Ф. Степаненко, Г. Л. Чайка, Т. К. Чмут), так і зарубіжні (Л. Г. Грінберг, В. Є. Гольдіна, В. В. Селіванов, О. І. Титаренко). Мета нашого дослідження – порівняти особливості ділового спілкування у європейських, азійських країнах та в Україні.

У процесі аналізу особливостей культур різних народів виявлено спільні закономірності, властиві спілкуванню людей між собою: дружні вітання, звертання, рукоштовпання, жести тощо. Розглянемо це на прикладі таких країн, як Франція, Італія, Німеччина, Китай та Україна. Напр., німецькі бізнесмени приділяють багато уваги офіційному протоколу ведення перемовин, використанню при звертанні до офіційних осіб їх титулів. До доктора наук, наприклад, потрібно звертатися *пане докторе* (далі – *прізвище*) або *гер доктор*, до жінки – *фрау доктор*; у Франції не прийнято звертатися до співрозмовників на ім'я, зазвичай уживають *мсьє* стосовно чоловіків і *«мадам»* – щодо жінок; в Італії не дозволяється ігнорувати звання та титули учасників перемовин. Китайські імена зазвичай складаються з трьох слів: перше – прізвище, а наступні означають ім'я: до чоловіка Лі Ер Пенг потрібно звертатися *містер Лі*, до жінки – *місіс Лі*. В Україні найпоширенішими є звертання на кшталт: *шановний Петре Івановичу*; *шановний пане Василю*; *пані Ніно*; *пане/пані доценте* чи *ректоре*.

При знайомстві у всіх країнах необхідно надати свою візитівку, але, на відміну від інших, у Франції її вручають особі, що посідає більш високе становище, адже там переважають статусні стосунки. У діловому житті Франції велику роль відіграють зв'язки і знайомства, тому зазвичай нові

контакти встановлюються через посередників, які пов'язані дружніми відносинами з потрібною людині особою. Це дуже схоже на манеру поведінки в українському бізнес-середовищі. Німецькій діловій культурі притаманні прагнення до дисципліни, пунктуальність, ощадливість, педантичність, офіційність, негативне ставлення до раптових пропозицій і змін. Німці часто ведуть телефонні ділові перемовини, всі зустрічі вони планують заздалегідь, високо цінують професіоналізм, під час перемовин ретельно обговорюють кожне питання, оперують цифрами, схемами, діаграмами. Стиль ведення перемовин з китайськими партнерами відрізняється тривалістю – від декількох днів до декількох місяців. Це пояснюється тим, що китайці ніколи не приймають рішень без досконалого вивчення всіх аспектів. Успіх перемовин уже на першому етапі залежить від того, наскільки вдасться переконати партнера в реальних перевагах співпраці. Вимоги до зовнішнього вигляду ділової людини у всіх країнах однакові, хоч є певні особливості: у Франції одяг повинен бути високої якості з натурального матеріалу; італійські бізнесмени і бізнес-леді вирізняються своїм нестандартним підходом до офіційного вигляду, одягаючись стильно й елегантно; німці ж дотримуються консервативного стилю, особливо німецькі бізнес-леді; у Китаї одягаються дуже просто, здебільшого в національний костюм; українці дотримуються європейського дрес-коду.

Отже, виходячи з особливостей ділового спілкування в різних країнах Європи та Азії, а також в Україні, можна зробити висновок, що існують спільні закономірності, властиві спілкуванню людей між собою, зокрема у формах звертання, обміну візитівками, формах ведення перемовин, ухвалення рішень тощо. Виходячи з особливостей ділового спілкування, кожен бізнесмен повинен опанувати навички коректної поведінки під час перемовин з іноземними партнерами, дотримуватися правил відрекомендування й знайомства, налагодження ділових контактів, вимог до зовнішнього вигляду, манер, ділового одягу тощо.