

НАЦІОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАЦІЇ АНГЛІЙЦІВ, ГОЛЛАНДЦІВ, ІСПАНЦІВ, ІТАЛІЙЦІВ, НІМЦІВ, ФРАНЦУЗІВ ТА ШВЕДІВ

Сучасний комунікативний простір, під яким розуміють сукупність зв'язків між окремими людьми, соціумами, країнами, державами, континентами, характеризується глобалізацією, що починається із світової економіки й завершується сферою культури. Зі зростанням глобалізаційних змін, поширенням міжнародних контактів, інтернаціоналізацією суспільства загалом змінився характер спілкування. З одного боку, інтенсивність комунікації призводить до нівелювання національних меж, формування єдиних норм і правил. З іншого боку, національні особливості посідають одне з центральних місць у міжнародній діловій комунікації.

Знання національних особливостей міжкультурної комунікації починають відігравати важливу роль у ділових стосунках і можуть служити своєрідним орієнтиром можливої поведінки ділового партнера. Уміння досконало висловлюватися й уважно слухати, розуміти прийняті в національних спільнотах мовні стереотипи й норми поведінки учасників міжкультурної комунікації визначає актуальність нашого дослідження.

Вивченням міжкультурної комунікації займалися Г. Гачев, Г. Голубовська, Т. Грушевицька, П. Донець, В. Зусін, О. Кубрак, В. Манакін, А. Приходько, Т. Стоян та інші. Мета цієї розвідки полягає в порівнянні національно-психологічних особливостей комунікації англійців, голландців, іспанців, італійців, німців, французів та шведів.

Відомо, що існують деякі риси характеру й особливості поведінки, властиві цілим групам народів, що живуть на континенті. Так, можна виділити такі спільні тенденції в комунікації, що єднають англійців, німців, шведів, голландців: стриманість, старанність, пунктуальність, ощадливість, організованість, серйозність, порядність, надійність, раціональність, прагматизм. Водночас існують особливості національного характеру, які необхідно враховувати при спілкуванні з різними народами. Англійцям властиві консерватизм; незалежність, яка межує з відчуженістю; культ самоконтролю; джентльменство; допитливість; дотримання приватності; традиціоналізм. Англійці-бізнесмени на переговорах прагнуть прийняти рішення ще в ході перемовин. Вони гнучко й охоче відповідають на ініціативу партнера.

Німцям притаманні точність, педантизм, дисципліна, акуратність, влучність, чіткість, детальність, докладність, правильність, коректність. Бізнесмен-німець починає переговори, якщо бачить можливість угоди, віддає перевагу конкретності і ясності позицій. У ході дискусій він уважно фіксує логіку доказів.

Шведська ділова етика має відбиток лютеранської стриманості. Шведи серйозні, наполегливі, пунктуальні, порядні. Шведи стримані і яскраво не висловлюють свої емоції, цінують порядність і надійність у ділових відносинах. Голландці відзначаються бережливістю, раціональністю, тверезим розрахунком, серйозністю в роботі, стриманістю, люб'язністю.

Французів, італійців, іспанців як представників середземноморського темпераменту єднає енергійність, відкритість, кмітливість, закоханість у життя, чуттєвість. Ці народи не відрізняються точністю і не завжди пунктуальні. Вони звертають увагу на ведення ділових контактів на належному ієрархічному рівні.

Французи поєднують тонкість спостереження з особливим даром ясної переконливості. Вони благородні, точні, інтелектуально розвинені, ретельно готуються до майбутніх переговорів, негативно ставляться до компромісів. Французькі бізнесмени старанно оберігають репутацію фірми, переговори ведуть жорстко, орієнтуються на логічні докази, спираються на загальні принципи.

Іспанці за своїм характером серйозні, релігійні, законослухняні, галантні, людяні, володіють великим почуттям гумору і здатністю працювати в команді. Іспанці дуже пишаються своїми традиціями.

Італійці експансивні, гарячі, поривчасті, відрізняються великою товариськістю, напористі, готові до дискусії, легко збуджуються та ображаються, важко переносять критику. Їм притаманні швидкий темп мовлення та підвищена гучність, надто активна жестикуляція. У ділових переговорах охоче йдуть на альтернативні варіанти рішень.

Отже, успіх професійної діяльності людини та її особистого життя значною мірою визначається рівнем комунікативної культури. Вихована людина завжди намагається дотримуватись загальноприйнятих правил ввічливості, особливо при спілкуванні з іноземцями. Але слід пам'ятати, що знання деяких особливостей національно-психологічного складу та етикету різних народів допоможе в діловому спілкуванні з їх представниками, дасть змогу почувати себе більш впевнено при співробітництві з іноземними фірмами й бізнесменами в різних галузях комерції, культури, спорту та інших сферах.