Шановні студенти КНЕУ!

Думаємо, що всі ви маєте здорові амбіції і прагнете працювати після закінчення навчання в найкращих компаніях світу. І це чудово, бо, як писав Сент-Екзюпері, щоб бути, треба брати участь... Отже, запрошуємо вас узяти участь у проекті «Золоті правила етикету для встановлення контактів з іноземними партнерами», розпочатому студентами-міжнародниками (спеціальність «Міжнародний бізнес», ІІ курс, гр.1,2), які вивчають вибіркову дисципліну «Сучасний риторичний канон».

Просимо надсилати матеріали, пов'язані з культурними, етнічними, релігійними, расовими та іншими особливостями спілкування з представниками інших народів, вивчення яких допомогло б у майбутньому вдало укласти будь-які контракти з іноземцями й виглядати при цьому ввічливими та шляхетними (адреса для контактів: ukrmova\_lit@ukr.net).

Запрошуємо залучитися до проекту й шановних викладачів, оскільки їх міжкультурний педагогічний досвід є дуже важливим для студентів.

Пропонуємо вашій увазі фрагменти з доповідей, підготовлених студентами О.Акуловою, К.Демченко та А.Грималюком про специфіку комунікації з китайцями:

- під час перемовин китайці зазвичай обирають очікувану тактику, намагаючись спочатку з'ясувати наміри партнера. Власну позицію вони висловлюють наприкінці зустрічі. Якщо ж Вам вдасться досягти певних домовленостей, знайте, що китайці виконають усі взяті на себе зобов'язання. Але...

- на початку переговорів не варто виявляти особливе захоплення китайською культурою або китайськими партнерами. «Дух дружби» не заважатиме їм вдало маніпулювати та використовувати помилки протилежної сторони, навіть тиснути на Вас (наприклад, неочікувана поява представників фірми, що є Вашими конкурентами!);

- китайці уникають слова «ні», оскільки вважають пряму відмову образою, тому «ні» у Китаї означає, що це питання потребує додаткового обговорення;

- умови контракту для китайців – це об'єкт, що завжди перебуває в стані узгодження, тож європейців це дратує. Будьте стриманими!!!

- у Китаї не заведено підвищувати голос, там розмовляють тихо, особливо представники північних регіонів країни. Не забувайте про це!!!

- стежте за своїми емоціями. У китайців краще фальшива посмішка, ніж відвертий гнів. Сміх китайських партнерів свідчить про те, що вони знервовані;

- критикувати китайців можна лише наодинці. Доречно при цьому скористатися послугами третьої особи (авторитетної та незацікавленої). Надсилати критичні зауваження на адресу керівника варто з позначкою «конфіденційно», щоб інформація не потрапила до секретаря. Підірвати авторитет керівника в очах його підлеглих у Китаї вважається надто некоректним вчинком;

- варто обов'язково відвідувати офіційні та протокольні заходи, влаштовані китайською стороною. На бенкети та прийоми в Китаї приходять з подарунками (віскі, запальнички, книги, твори мистецтва. Не можна дарувати годинники, а також речі, що стосуються числа чотири);

- під час світських раундів не розпитуйте китайців про політику;

- найпоширеніша форма привітання в Китаї «Ні хао ма?» («Чи добре Вам?»). На це потрібно відповісти: «Хао! Сесе!» («Добре! Дякую!»);

- щоб бізнес з китайцями був вдалий, треба встановити з ними теплі стосунки;

- від запропонованого китайцями подарунка або «кави» спочатку треба ввічливо відмовитися;

- подарунки в Китаї приймають обома руками (у прямому розумінні);

- розкривають подарунки і розглядають їх не в присутності гостей, усі інші варіанти вважать неввічливими;

- представники східної культури не вважають за можливе знімати піджак або краватку під час зустрічі й чекають на відповідну поведінку з боку партнерів...

Нелегко поставити крапку, адже міжкультурне спілкування – це безмежний океан, у якому не варто опинятися без надійного лоцмана. Запрошуємо вас до вивчення секретів спілкування з іноземними партнерами й чекаємо на ваші роботи!!! А «словесне наповнення» ваших сьогоднішніх та майбутніх контактів ви можете отримати на заняттях із сучасного риторичного канону. Чекаємо на ваші «мовні» запитання!

Студенти груп МБ-201 та МБ-202 факультету міжнародної економіки і менеджменту