

Подбор грамотных стратегий для ведения бизнеса в рамках межкультурной коммуникации.

Аннотация. Постоянная глобализация постепенно сближает страны, экономическая и политическая интеграция являются неизбежным явлением. Все больше и больше компаний стараются освоить не только внутренний рынок страны, но и рынки других стран, найти новых партнеров за рубежом. Однако до сих пор остается вопрос: как правильно выстраивать стратегии на переговорах с зарубежными партнерами? Ведь грамотно подобранная стратегия очень часто является важнейшим фактором для достижения удачи в бизнесе.

Ключевые слова: стратегии для ведения бизнеса, межкультурная коммуникация, деловые переговоры, национальная культура, Барьеры, мешающие успешной коммуникации

Введение. В настоящее время грамотно выстроенная коммуникация является одним из ключевых аспектов для достижения успеха в бизнесе. К сожалению, на сегодняшний день не существует единой идеальной схемы правильно выстроенной коммуникации для всех стран на нашей планете. Для каждой страны существует своя собственная стратегия для достижения целей в бизнесе. Ученые по сей день спорят по этому поводу, поскольку культура стран постоянно изменяется из-за влияния глобализации.

В данной исследовательской работе рассмотрены наиболее подходящие стратегии для тех или иных стран, влияющие на результат деловых переговоров. Однако стоит также учитывать, что для некоторых стран могут подходить сразу несколько, зависимо от конкретного региона в данном государстве.

Актуальность данной работы заключается в том, что выбор правильной стратегии для ведения переговоров с конкретной страной является важным аспектом для достижения поставленных задач. Более того, благодаря этой работе, люди смогут узнать культурные особенности различных стран, которые лежат в основе ведения стратегий с представителями этих государств.

Наиболее распространенные коммуникативные стратегии при переговорах с представителями других культур

В настоящее время известны наиболее эффективные коммуникативные стратегии для достижения успеха при переговорах в различных странах. Ниже написаны наиболее распространенные стратегии, подходящие для переговоров с той или иной страной.

1) Стратегия лидирования

Данная стратегия лучше всего подходит при переговорах с жителями Германии. Как известно, немцы очень педантичны, участвуют в переговорах только, если они видят возможность для себя получить прибыль. Из-за этого они всегда предпочитают вводить жесткие санкции за невыполнение принятых обязательств. Во время переговоров предпочитают быть главными, буквально продавливая свои решения. Также плохо относятся к прерыванию работы, к телефонным звонкам или записям в блокнот во время переговоров, поскольку это считается неуважением к собеседнику.

2) Стратегия установления межличностных отношений.

Эта стратегия подходит для выстраивания деловых отношений с французами. В этой стране огромное значение имеют личные связи и знакомства. Поиск партнеров по бизнесу происходит через друзей или членами семьи. Переговоры могут проходить не только в офисе, но и в ресторане за обеденным столом, прием пищи может длиться более часа. Во Франции укрепление семейных и дружеских связей является главной тенденцией развития общества.

3) Стратегия избегания прямых ответов.

В Японии деловые переговоры проходят очень медленно. Партнеры тщательно обдумывают все детали, в связи с чем очень часто возникают паузы и неловкое молчание. При переговорах нужно иметь в виду, что «да» на этих переговорах не всегда означает согласие партнера, это всего лишь формальная вежливость, поскольку японцы не хотят вступать в конфликт или даже огорчить партнеров. Также вряд ли будет возможность услышать «нет» из-за тех же причин. Фразы, наподобие «это трудно реализовать» или «это сложно» будут означать этот ответ.

4) Стратегия вежливости

Очень похожа на стратегию избегания прямых ответов. Данная стратегия распространена в азиатских странах, таких как Корея. Жители этих стран очень воспитаны и всегда уважают права и мнения других людей. Во время переговоров может показаться, что сделка интересна партнерам, однако это может оказаться не совсем так, они просто проявляли вежливость.

5) Стратегия концентрации на проблеме

Данная стратегия больше всего подходит для американцев, где практически каждый человек стремится к высокому уровню профессионализма. На переговорах американская сторона акцентирует внимание на проблеме, пытаясь обсудить не только ее и способы ее решения, но и вклад каждого участника в устранении данной проблемы. Американцы очень требовательны к своим партнерам и требуют высокий уровень профессионализма от них при переговорах.

Барьеры, мешающие успешной коммуникации

1) Языковые барьеры

Самый распространенный вид барьеров, мешающих при переговорах. Это понятие включает в себя не только незнание или недостаточное знание языка коллектива, но и психологическая установка индивидуума, базирующаяся на низкой самооценке своих знаний иностранного языка. Для преодоления данного барьера нужен переводчик, который поможет справиться с этой коммуникативной проблемой.

2) Незнание многочисленных традиций и особенностей различных культур

Данный барьер основывается на культурных особенностях различных стран. Практически невозможно провести успешные переговоры, не зная культуру партнеров. Очень часто вежливость или привычка агрессивного поведения могут сорвать сделку. Для решения данной проблемы нужен специалист по межкультурной коммуникации, который поможет не только решить эту проблему, но также подскажет наиболее удачную стратегию и опишет все шаги для ведения переговоров.

3) Логический коммуникативный барьер

Данный барьер возникает из-за того, что каждый человек видит проблему по-своему. Каждое решение человека происходит под влиянием различных его потребностей, связанных с влечениями, побуждениями, эмоциями, поэтому смысл всегда индивидуально-личностен. Для адекватного восприятия информации важна встречная мыслительная деятельность получателя. Основная проблема, заложенная в непонимании, связана с особенностями мышления собеседников, с их логикой. Наибольшая вероятность возникновения коммуникативного барьера возникает у людей с неодинаковым видом мышления: абстрактно-логическое, наглядно-образное, наглядно-действенное...

Грамотно выстроенная коммуникация является одним из ключевых аспектов для достижения успеха в бизнесе. Правильная стратегия ведения переговоров может повлиять на их результат, поскольку особенности культуры являются важным фактором для успешного соглашения в бизнесе. Специалист по межкультурным коммуникациям поможет не только выбрать наиболее подходящую стратегию для переговоров с людьми из других стран, но и устранить барьеры, мешающие успешной коммуникации.

Список использованной литературы:

- 1) Тимченко Н. М. Тайны успеха делового общения: как найти нужное слово в нужное время нужному человеку. СПб., 1995. С. 252.
- 2) Николаев П.А., Данилов В.В. Языковой барьер: причины и варианты решения // Научное сообщество студентов: междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XLVIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 13(48). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/13\(48\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/13(48).pdf) (дата обращения: 27.12.2019).
- 3) Зимина Е.И., Кондакова Н.Н. Международные бизнес в рамках межкультурной коммуникации: основные черты и поиск путей взаимопонимания // Современные проблемы образования. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnyy-biznes-v-ramkah-mezhkulturnoy-kommunikatsii-osnovnyye-cherty-i-poisk-putey-vzaimoponimaniya/viewer> (дата обращения: 25.12.2019).