

СПРИЙНЯТТЯ ЧАСУ В КИТАЙСЬКОМУ ДІЛОВОМУ ЕТИКЕТИ

Ян Сяосюй (Китай)

Науковий керівник – доцент, к. пед. н. Семененко І.Є.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

м. Харків, Україна

Діловий етикет кардинально відрізняється в різних країнах. Ведення ділових переговорів у Китаї – це мистецтво.

За останні 50 років Китай став першорядною величиною у світовій політиці та економіці. Це стосується не тільки Китайської Народної Республіки як держави, яку сьогодні за багатьма параметрами можна порівняти зі Сполученими Штатами Америки, безперечним лідером другої половини ХХ століття. Це стосується в першу чергу всього «китайського світу», який включає і Тайвань, і Сінгапур, і китайські громади по всій планеті. «Китайський світ» вже у найближчій перспективі претендує не просто на те, щоб КНР стала «другою наддержавою світу», – він стверджує іншу модель розвитку людства, відмінну від «євроцентризму».

Особливості ведення бізнесу та міжнаціональних комунікацій, безпосередньо пов'язаних з культурою країни, докорінно залежить від культури країни і відбиваються на всіх аспектах ділових взаємин – від повсякденних контактів до переговорного процесу та форм укладених контрактів. В основі культурних відмінностей, що існують між країнами, лежать фундаментальні розбіжності ціннісних орієнтацій.

При прогнозуванні елементів поведінки представника тієї чи іншої культури застосовується також контекстне ранжування культур, запропоноване Е. Холлом [2]. При прогнозуванні корисно враховувати поведінкові стереотипи, джерело та рівень влади, ділову етику, мотивацію, тип мислення й особливості сприйняття часу.

Е. Холл визначив дві системи сприйняття часу, поширені у світі: монохронічна та поліхронічна. Монохронічне сприйняття характерне для Північної Америки, Швейцарії, Німеччини та Скандинавії. Ці західні культури під час вирішення завдань зазвичай концентруються на одному питанні за окремий відрізок часу. Вирішивши його, приступають до наступного. Таким чином, вони поділяють час на невеликі відрізки та надають великого значення точності та пунктуальності. Монохронічне сприйняття часу лінійно, саме до нього можна віднести поширений у західних культурах вираз «витратити час», «заощадити час», «використовувати час». Більшість низькоконтекстних культур оперують монохронічним часом.

Ставлення до часу визначає, передусім, уявлення про нього. А вони несхожі у різних куточках світу. У багатьох культурах Сходу час розглядають як безперервну послідовність циклів, що повторюються в природі та людському житті. Жителі східних країн не розглядають час як щось таке, що пішло назавжди. Вони вірять у його циклічність і в те, що наступного разу зустрівши, наприклад, ті ж ризики та небезпеки, діятимуть мудріше. Тому даремно західні бізнесмени очікують від східних блискавичного ухвалення рішень.

Поліхронічне сприйняття домінує у висококонтекстних культурах, де головна увага приділяється взаємовідносинам між індивідуумами, а не дотриманню тимчасових обмежень. При такому сприйнятті часу та при значному залученні кількох людей одночасно можуть виконуватися кілька завдань. У висококонтекстних культурах потрібен значний час для початку ділової частини взаємовідносин, оскільки необхідно краще дізнатися про майбутнього партнера по спільному бізнесу. На Близькому Сході, наприклад, якщо у вас не знайдеться часу і бажання випити філіжанку кави і поговорити на абстрактні теми, то ви не зможете просунути до ділової частини розмови.

У Китаї ще більшою мірою зміст сказаного залежить від контексту, оскільки пряма конфронтація вважається непристойною. Тут фраза «згоден» швидше за все означатиме 15% згоду «ми могли б» і може трактуватися як «ні

за що», а «ми розглянемо» – «ми так, а той, хто приймає рішення – ні». Тому для розуміння істинного змісту сказаного дуже важливо усвідомлювати контекст розмови та статус того, хто говорить.

Подібне сприйняття дозволяє вибудовувати міжособистісні відносини настільки, що контекст стає зрозумілою і невід'ємною частиною цих відносин. Інакше кажучи, людські дії не сприймаються подібними культурами з точністю роботи механізму годинника.

Більшість культур є синтезом монохронічного і поліхронічного сприйняття. Деякі, подібно до японців, дотримуються призначеного часу з монохронічною точністю, але переключаються на поліхронічний тип, як тільки починається зустріч і справа стосується відносин між людьми або вирішення завдань.

Китайці, як і більшість представників східних культур, «довго ходять навколо ставка», щоб добре подумати і детально обміркувати рішення, яке вони мають прийняти. Але до дотримання призначеного часу вони ставляться з «патологічною» повагою, особливо коли йдеться про час інших людей. Китайський діловий стиль немислимий без пунктуальності. У Китаї вважається нормальним прибути на місце зустрічі за 15-30 хвилин до призначеного часу, якщо йдеться про ділову зустріч двох партнерів. Це робиться для того, щоб вирішити всі питання до призначеного часу та не витратити особистий час партнера на подальше обговорення.

У китайському діловому етикеті сприйняття часу поєднує сувору пунктуальність на офіційному рівні з гнучким, циклічним підходом до прийняття рішень та переговорів.

Китайський діловий етикет іноді є незрозумілий західним партнерам. Так, у Китаї не вважається неввічливою поведінка учасника ділових переговорів, коли він заявляє про необхідність піти через 10-15 хвилин, навпаки, до подібної заяви присутні ставляться як до своєрідного закликати економити безцінний час. Але, звичайно, ніхто з учасників зустрічі, включаючи і заявника, не покине її до

завершення. Будь-яка ділова зустріч у Китаї закінчується висловленням подяки присутнім за витрачений ними дорогоцінний час.

Р. Д. Льюїс звернув увагу на «подвійні стандарти» до часу щодо китайських бізнесменів [1]. З одного боку, це найсуворіша економія та глибока повага до часу співрозмовників. З іншого боку, китайці очікують, що для встановлення ділових контактів необхідно витратити багато часу на вивчення партнера, розгляд найдрібніших деталей договору. Міжособистісні стосунки партнера, на думку китайських бізнесменів, є дуже важливими. Це властиво для всіх висококонтекстних культур. Ось чому китайські менеджери часто скаржаться на американських, які, прилетівши до Китаю займатися справами, здатні відлетіти назад до США серед ділових переговорів. Подібне відбувається через те, що американські фахівці вважають, що вони все адекватно обговорили зі своїми китайськими колегами, але для китайців порозуміння і взаємна довіра все ще не досягнуті і, отже, немає базису для майбутніх ділових відносин.

Таким чином, ділова практика та культура ведення бізнесу суттєво різняться залежно від системи сприйняття часу. Для того, щоб бути готовим до ведення бізнесу із закордонними партнерами, необхідно не тільки володіти фактичними знаннями особливостей культури країни і показувати партнерам свою поінформованість, а й володіти навичками інтерпретації. Знання ділової культури, специфіки менеджменту, методів управління країни та бажання пристосуватися до існуючих відмінностей є важливою складовою на міжнародному ринку.

Список джерел:

1. Переговори з китайськими постачальниками та партнерами: особливості та поради. URL: <https://diffreight.com/blog/peregovori-z-kitajskimi-postachalnikami-ta-partnerami>
2. Манакін В. М. Мова і міжкультурна комунікація. Київ: Видавничий центр «Академія». 2012.