

Тема. Особенности делового общения в различных культурах

- 1. Особенности межнациональных контактов**
- 2. Современное состояние национальных особенностей делового общения**

1. Особенности межнациональных контактов

Интересно, что представители различных стран не только ведут переговоры и деловые встречи по-разному, но также и воспринимают друг друга различным образом.

При межнациональном общении в случае отсутствия языкового понимания на первый план могут выходить мимика и жесты. Совокупность мимики, жестов и поз – это бессловесный, язык.

Он у каждого народа свой. Один и тот же выразительный жест у разных народов может иметь совершенно различное толкование. Так, жест приглашения у японцев совпадает с нашим жестом прощания. Указательный жест японца является жестом попрошайки для американца.

В общении мы не придаем особого значения левой или правой руке. Однако в этом отношении надо быть предельно осторожным в ближневосточных странах: не вздумайте протянуть кому-либо деньги или подарок левой рукой. У тех, кто исповедует ислам, левая рука считается нечистой, и вы можете нанести оскорбление собеседнику. Аналогично положение дел и с ногами: последним также приписывается нечистая сила. По этой причине у мусульманских народов считается недозволительным при беседе, сидя на стуле, забрасывать ногу на ногу.

Жители США ведут разговор на расстоянии не ближе 60 см друг от друга.

Латиноамериканец в разговоре с жителем США стремится приблизиться к собеседнику.

Если спросить североамериканца его мнение о латиноамериканце, то он ответит, что тот излишне настойчив и претендует на установление слишком близких отношений.

А латиноамериканец в ответ на тот же вопрос скажет, что его собеседник -- высокомерный и надменный человек.

И оба ошибутся в своем суждении, поскольку при разговоре нарушилась привычная для каждого из них дистанция.