

Международные переговоры как акт межкультурного делового взаимодействия (на примере российско-испанских отношений)

Бронникова Екатерина Юрьевна

Студент (магистр)

Северо-Кавказский федеральный университет, Ставрополь, Россия

E-mail: katushka.umnitsa@rambler.ru

В настоящее время в системе международных отношений все возрастающую роль приобретают переговоры, единственный гуманный способ разрешения конфликтов и наиболее эффективный метод налаживания и развития экономического сотрудничества в сфере обмена товарами и услугами, как на мировом, так и на региональном рынке. Международными переговорами можно назвать любой коммуникативный акт, который разворачивается в контексте взаимодействия представителей разных культур и нацелен на реализацию деловых интересов участвующих в нем сторон. Логично, что для успешного делового межкультурного взаимодействия участникам переговоров необходимо иметь ясное представление о социокультурных характеристиках друг друга.

В описании социокультурного портрета русских и испанцев мы будем опираться на концепции базовых категорий культуры, предложенные американским антропологом Эдвардом Холлом и нидерландским социологом Гертом Хофстеде. Согласно их мнению, каждая культура содержит в себе ряд ключевых элементов, или культурных категорий, которые являются определяющими в способах общения и поведения индивидов. Сравнение Испании и России по параметрам категорий культуры Холла и Хофстеде позволяет говорить о том, что Испания и Россия являются полихромными культурами с высоким контекстом культуры, малым объемом личного пространства и высокой плотностью информационных сетей [3]. Им свойственен коллективизм, фемининность, высокая степень избегания неопределенности, неуступчивость и подчиненность нормам общественного порядка в ущерб своим интересам и желаниям [4]. Однако нужно иметь в виду, что в русской культуре высока дистанция власти, в то время как в испанской культуре иерархическое устройство общества имеет место, но не абсолютизирует роль власти и учитывает независимость подчиненных. Русские более прагматичны, нежели стремящиеся к комфорту и расслаблению испанцы. При всем этом также не следует забывать, что существуют значительные различия в культуре и образе поведения между представителями различных районов страны, в особенности между северными и южными регионами.

Портрет каждого из участников межкультурного взаимодействия складывается не только из его социокультурных параметров, но также из речевого или коммуникативного поведения, то есть совокупности особенностей вербальной и невербальной форм коммуникации, существующих в той или иной лингвокультуре. Изучение коммуникативного поведения испанцев и русских в аспекте межкультурной коммуникации является путем преодоления трудностей, связанных с осуществлением эффективного делового общения между представителями Испании и России.

В сопоставляемых нами лингвокультурах наблюдаются значительные сходства в коммуникативном поведении, нежели различия. Каждый из участников межкультурного взаимодействия прибегает к использованию социально-дистантных форм и обращений и обладает богатым и сходным арсеналом невербальных средств коммуникации. Различие состоит лишь в том, что испанское речевое поведение характеризуется большей экспрессивностью, в то время как русские проявляют меньшую степень эмоциональности.

Межкультурное взаимодействие представителей России и Испании осуществляется в переговорном процессе, имеющем свои правила и закономерности, использующем разно-

образные пути к достижению соглашения, совместный анализ проблем. Сотрудничество партнеров осуществляется посредством общения, которое ведет не только к решению проблем, но и к более глубокому пониманию сторонами друг друга. Переговоры обычно реализуются в три этапа: подготовка, процесс ведения переговоров и анализ результатов переговоров и осуществление договоренностей [1].

На начальном этапе переговоров обоим партнерам необходимо иметь в виду, что каждый из них по-разному понимает время, на которое назначена встреча, испанцы как правило, приходят на 15 минут позже назначенного времени. На основном этапе переговоров, когда происходит представление позиций сторон и обсуждение деталей, испанцам не стоит недооценивать готовность русского партнера к эффективному сотрудничеству в сфере обмена товарами и услугами. Во время ведения переговоров стороны участвуют в процессе деловой коммуникации, которая обязывает их пользоваться правилами речевого этикета. В общении между русскими и испанцами должно присутствовать стремление не обидеть партнера, не обвинить его в некомпетентности, неосведомленности и даже неграмотности. Соблюдение правил хорошего тона требует избегать упоминания слова «деньги» (исп. dinero), а давать лишь намек на денежные средства, суммы обязательства выплат. Прилагательное «низкий» (исп. bajo) по отношению к товарам и ценам - низкие цены, низкое качество - обычно заменяют аналогичным нейтральным прилагательным «специальный» (исп. especial), «разумный» (исп. razonable), «умеренный» (исп. moderado). На заключительном этапе после принятия решений обоим сторонам настоятельно рекомендуется подписать соглашения, если была достигнута договоренность по какому-либо вопросу, или другие документы, подтверждающие факт проведения переговоров [2]. Выполнение достигнутых договоренностей обеспечит успех партнеров в настоящем и станет залогом надежной репутации в будущем. Поэтому нарушение выполнения договоренностей может негативно сказаться не только на дальнейшем взаимодействии с данным партнером, но и с другими, поскольку информация о степени надежности партнеров быстро распространяется по неформальным информационным сетям, существующим в русском и испанском обществе.

В заключение необходимо сказать, что русская и испанская лингвокультуры имеют высокую степень совместимости по культурологическому критерию, специфические черты социального и речевого поведения в испанской и русской лингвокультурах способны трансформировать процесс экономического взаимодействия. Поэтому сопоставляемым международным партнерам целесообразно быть осведомленными об этих особенностях и тем самым подготовить фундамент для долгосрочного и эффективного экономического сотрудничества.

Источники и литература

- 1) Кеннеди Г. Переговоры. Полный курс. Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 388 с.
- 2) Hall E., Hall M. Understanding cultural differences. Yarmouth, 1990.
- 3) Claves para negociar de forma exitosa en España http://www.protocolo.org/laboral/empresarial/claves_para_negociar_de_forma_exitosa_en
- 4) Las Dimensiones Culturales de Geert Hofstede <http://geert-hofstede.com/spain.html>
- 5) Protocolo y cultura de los negocios en Rusia. Cómo hacer negocios de forma correcta en Rusia. Ética en los Negocios http://www.protocolo.org/internacional/europa/protocolo_y_cultura_de_los_negocios_en