

ЛЕКЦИЯ 9.
НАЦИОНАЛЬНЫЕ
МОДЕЛИ ДЕЛОВОЙ
ЭТИКИ

ПЛАН

1. Особенности деловой этики в разных странах.
2. Национальный деловой этикет

○ Характерные этические особенности бизнеса разных стран

Принадлежность	Характерные особенности
<i>Американская этика</i>	прагматизм, стремление к инновационной деятельности, организационная дисциплинированность, перфекционизм, конструктивизм, узкая профессиональная специализация кадров

Европейская этика	следование национальным традициям
<i>Английская этика</i>	аналитический принцип, жесткость и строгость переговорных процессов, непререкаемость авторитета деловой репутации, социальный консерватизм, следование нормам не только делового, но и светского этикета
<i>Французская этика</i>	следование принципам целесообразности, демократизм, строгое соблюдение деловой субординации, следование кодексу сословной чести, застольный этикет

Азиатская этика	следование традициям собственным национальным
Китайская этика	принцип информативности, технократизм и длительность переговоров, установление личных, неформальных контактов
Японская этика	групповой коллективизм, преданность организации, пунктуальность, вежливость, терпение и сдержанность, стремление избежать конфликтов и готовность к компромиссу

Невербальная речь разных народов

- ◉ *Кроме специальных правил поведения в каждой стране существует свой язык жестов, невербальная речь.*
- ◉ *В Голландии поворот указательного пальца у виска означает, что кто-то сказал остроумную фразу.*
- ◉ *Говоря о себе, европеец покажет рукой на грудь, а японец - на нос.*
- ◉ *В некоторых африканских странах смех означает изумление или замешательство.*
- ◉ *Жест "ноль", образованный большим и указательным пальцами, в США означает, что все идет хорошо, в Японии - деньги, а в Португалии считается неприличным.*
- ◉ *В России поднятые брови означают удивление, в Германии - восхищение, в Англии - выражение скептицизма.*
- ◉ *Когда француз или итальянец стучат себя пальцем по голове, это значит, что они считают какую-то идею глупой.*

ОЗНАКОМЬТЕСЬ В ОБЩИХ ЧЕРТАХ С ОБЫЧАЯМИ И ХАРАКТЕРНЫМИ ОСОБЕННОСТЯМИ РАЗНЫХ СТРАН.

Англия

- Соблюдение формальностей - это стиль жизни англичан. Британцы в первую очередь обращают внимание на детали. Британцы довольно строго соблюдают процедуру знакомства.
- Одежда деловых людей в Англии отличается строгостью, женщины на службе носят костюмы или платья, мужчины - костюмы и галстуки.
- При входе в здание перчатки принято снимать. Говорить с англичанином о делах после окончания рабочего дня считается дурным тоном. Для него все разговоры о работе прекращаются с окончанием рабочего дня. Это правило действует и во время ужина с вашим деловым партнером.
- Англичане очень серьезно относятся к правилам поведения за столом. Поэтому ознакомьтесь и постарайтесь соблюдать правила, принятые в этой стране.

ФРАНЦИЯ

- Французам свойствен крайний национализм. Они болезненно реагируют на использование английского или немецкого языка во время деловых встреч и сами с неохотой учат какой-либо иностранный язык.
- Французы гордятся своими национальными традициями. Одним из главных достоинств считается французская кухня, которая составляет предмет национальной гордости. Если, находясь во Франции, вы начнете расхваливать какое-либо блюдо или напитков, это будет только приветствоваться.
- Оставлять еду на тарелке не принято, а если вам захочется подсолить блюдо по своему вкусу, знайте, это может быть расценено как неуважение к хозяевам
- Французы приветливы, разговорчивы, расчетливы и бережливы. Они легко закипают, обижаются и никогда не прощают пренебрежительного отношения, даже в мелочах. Отличительной чертой французов является то, что, несмотря на общительность, они предпочитают работать в одиночку.
- Французы часто любят поспорить, очень эмоциональны, их темперамент отражается не только в разговоре, но и в мимике и жестах. Любят судить других, но в то же время критику в свой адрес воспринимают болезненно. Если вы находитесь во Франции, то никогда не забывайте об этом.
- Требования к внешнему виду делового человека во Франции в основном те же, что и в других европейских странах, но есть одно важное правило: одежда должна быть высокого качества, из натурального материала.
- Во Франции многие важные решения принимаются за обеденным столом. Деловые приемы могут быть в форме коктейля, завтрака, обеда или ужина. О делах принято говорить только после того, как подадут кофе..

ГЕРМАНИЯ

- Немцы, как и французы, расчетливы и бережливы, более надежны и пунктуальны, но уступают французам в чувстве юмора и сердечности.
- Хорошо известны такие черты немецкого характера, как трудолюбие, прилежание и рационалистичность, любовь к организованности и порядку. Они педантичны и скептически, отличаются серьезностью немногословием и сдержанностью. Им присущи свободный образ мыслей и огромное гражданское мужество.
- Немцы имеют привычку расписывать как деловую, так и частную жизнь по дням и по часам. Пунктуальность и строгая регламентация сказываются везде. Особое внимание в Германии обратят на вашу пунктуальность.
- Для деловых встреч чаще всего используют обед. За столом немцы держат вилку постоянно в левой руке, а нож - в правой. Никогда не убирайте руки со стола. Когда американец не пользуется ножом, он левую руку кладет на колени. Но если вы едите по-европейски, оба запястья должны касаться стола

ЯПОНИЯ

- Вся жизнь японцев насыщена многообразными церемониями и подчинена строгому протоколу. При знакомстве они обмениваются визитными карточками, чтобы иметь возможность выяснить свое положение в обществе относительно друг друга. Получив вашу карточку, японец первым делом посмотрит, в какой компании вы работаете и какую должность занимаете. Он определит статус вашей фирмы по отношению к собственной и на основе этого выберет линию поведения.
- В Японии надо быть крайне вежливым. Перед тем как войти в японский дом, надо снять обувь. Вместо рукопожатия японцы низко кланяются. Здесь не принято сидеть, положив ногу на ногу: это является признаком того, что мысли и высказывания собеседника вас не интересуют.
- При знакомстве с японцами надо называть полное имя и фамилию. Слово "господин" в Японии заменяет приставка "сан" в конце слова, то есть после фамилии добавляйте "сан", например Иванов-сан.
- Японские бизнесмены предпочитают налаживать деловые контакты не с помощью телефонных звонков или писем, а через посредника. При этом посредник должен быть хорошо известен обеим сторонам.
- Если по какой-либо причине вы не можете вовремя прибыть на переговоры, обязательно предупредите об этом японских партнеров. Японцы очень пунктуальны и не любят опозданий. Назначив вам встречу, японец обязательно придет за две минуты до указанного времени.