

людей, так и организаций. Представление и эффективное применение цифровых технологий в коммуникациях предоставляет новые возможности для взаимодействия, партнерства и развития в современном обществе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Замараева, Е. И. Трансформация этики коммуникаций в условиях тотальной цифровизации / Е. И. Замараева // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. – 2024. – №4. – С.83–87 – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-etiki-kommunikatsiy-v-usloviyah-totalnoy-tsifrovizatsii> (дата обращения: 15.03.2025).
2. Листвина, Е. В. Современные социокультурные коммуникации: трансформации в цифровую эпоху / Е. В. Листвина // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер.: Сер. Философия. Психология. Педагогика. – 2021. – №4. – С. 386–388 – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-sotsiokulturnye-kommunikatsii-transformatsii-v-tsifrovuyu-epohu> (дата обращения: 12.03.2025).
3. Хао, У. Коммуникации в цифровом обществе / У. Хао // «Научный лидер» – 2021. – №28 (30). – URL: <https://scilead.ru/article/705-kommunikatsii-v-tsifrovom-obshchestve> (дата обращения: 14.03.2025).

Моторина К.Л., студент 101 группы
очной формы получения образования
Научный руководитель – Белокурская Ж.Е.,
кандидат филологических наук, доцент

ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ БЕЛОРУСОВ КАК ОТРАЖЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОГО МЕНТАЛИТЕТА

В большинстве современных научных источников понятие «менталитет» (от лат. «душа, дух, ум») трактуется как совокупность элементов духовной жизни и мировоззрения, которые определяют стереотипы поведения, ценности, взгляды, нормативные правила той или иной социальной общности, которые сформировались на основе генотипа под влиянием природных и социокультурных условий в результате духовного творчества. Близким, но не синонимичным понятием является термин «характер» (от древнегреч. «отличительная черта, признак»). Основное различие между ними заключается в том, что характер проявляется в таких психологических феноменах, как темперамент, эмоции, чувства, настроения и т.д., то есть в области эмоционально-чувственной [1, с. 101].

Что касается менталитета, то это результат работы сознания, отражение мотивационно-прагматического поведения. Менталитет охватывает сферу рационального: мысли, установки, взгляды народа в целом. Между тем, понятия «менталитет» и «характер» являются взаимодополняющими, поскольку национальный менталитет обусловлен особенностями национального характера. Являясь отражением общественной жизни, национальный менталитет включает в себя богатство материальной и духовной культуры народа [2, с. 106]. Особенности использования конструктов культуры, в первую очередь, морально-нравственных, формируют матрицу социокультурных координат общения как основы этикета в целом, так и делового этикета в частности.

Этикет (от франц. «этикетка») – это совокупность правил поведения человека в обществе, которые являются нормой общения [3]. Деловой этикет как один из разделов этикета содержит в себе совокупность норм и принципов,

определяющих поведение людей в ситуации делового общения, то есть в условиях официальной коммуникации.

Деловой этикет историчен по своей природе. Он является элементом этнической культуры, отражая в нормах, правилах, стереотипах поведения наиболее характерные национальные черты.

Деловой этикет белорусов складывался на протяжении долгого времени, включая в себя типичные нормативные установки в рамках межличностного и общественного взаимодействия. Обретение нашей страной независимости дало возможность Беларуси стать полноправным самостоятельным государством, сохраняя при этом свои культурно-исторические традиции в различных сферах деятельности, в том числе в области общественно-деловых отношений. Вместе с тем, нельзя не отметить, что начало 21 века ознаменовалось динамикой социальных ролей и статусов. Это нашло отражение и в деловом этикете белорусов, который в настоящее время проецирует как общепринятые этикетные формулы, так и традиционные для белорусского общества правила делового взаимодействия, которые в значительной степени основываются на особенностях национальных культурных кодов и ценностях.

Как известно, деловой этикет включает в себя достаточно большое количество нормативных предписаний, касающихся невербального и вербального общения, специфики проведения деловых встреч, как с отечественными, так и иностранными партнерами, а также отношений между руководителями и подчиненными, использования деловой одежды (дресс-кода), сетевой коммуникации и т.д.

Поскольку в рамках нашего сообщения подробно остановиться на отмеченных выше понятиях не представляется возможным, в центре внимания — использование этикетных правил, которые употребляются в общении при проведении деловых переговоров.

В белорусской традиции ведения переговоров сочетаются как традиционные черты делового общения, так и некоторые специфические, характерные для белорусской ментальности, стандарты и атрибуты, которые сопровождали и сопровождают деловые контакты на протяжении столетий. Они и стали основой делового этикета, главными чертами которого является следование этикету гостеприимства. Процесс переговоров предваряется тщательной подготовкой и согласованием с вышестоящим руководством.

Непосредственно деловое общение начинается со «входа в этикетную ситуацию». Как известно, традиционно белорусами использовались два основных варианта универсальных вербальных приветствий, содержащих пожелание доброго времени суток и здоровья. Употребление этикетных приветственных форм являлось повсеместным и не зависимо от ситуации, встречи, возраста, пола, а также места в социальной иерархии собеседников. Наряду с представленными вариантами в начале 21 века продолжают использоваться приветствия-осведомления: вопросы о здоровье, о состоянии дел и т.д., вместе с тем вопросы личного характера могут иметь место в случаях, если партнеры хорошо знакомы.

Что касается тактильных средств общения, то есть контактов с помощью прикосновений (рукопожатий, объятий, поцелуев, поклонов и т.д.), то их использование в некоторой степени допустимо, однако имеет ряд ограничений. Например, рукопожатия – это способ приветствия мужчин, иногда даже без вербального компонента. В деловой обстановке рукопожатия возможны и в общении с женщиной. Кроме того, представителям женского пола допустимо целование руки.

Таким образом, для белорусского этикета приветствий характерно наличие широкого спектра выражений. Что касается выбора языка общения, то, как правило, переговоры ведутся на русском языке, в некоторых случаях используется и второй государственный язык – белорусский или смесь двух

языков (начало переговоров ведется на белорусском, потом на русском языке и наоборот). В переговорах с иностранными партнерами используются английский, немецкий языки, реже – французский, а в некоторых случаях – русский (по желанию партнеров), о чем обе стороны договариваются заранее.

Деловые переговоры в полной степени демонстрируют характерные черты национального менталитета белорусов – толерантность и терпение, которые обеспечивают успешное взаимодействие и эффективный межкультурный диалог. Это проявляется в готовности принимать иной образ мыслей, иное вероисповедание, поведение и т.д., то есть относиться к партнерам как к равным.

Такая национальная особенность характера, как терпеливость, достаточно ярко проявляется при решении спорных вопросов. Белорусской стороне свойственна демонстрация готовности терпеливо ждать созревания нужного ответа, что отражает, в свою очередь, такую черту, как способность жертвовать сиюминутными выгодами ради долговременных, приемлемых для обеих сторон, решений.

В процессе делового общения белорусы стараются не навязывать свое мнение, а предпочитают гармонично выстраивать отношения с партнерами, проявляя умения приспосабливаться и гибкость. Стремление к компромиссу – это тоже важная черта национального менталитета. При этом белорусский стиль ведения переговоров отличается желанием избежать неопределенности, неоправданного риска. С другой стороны, белорусам характерна настойчивость в достижении целей переговоров.

На уступки белорусская сторона, как правило, идет под самый конец переговоров, уже после того, когда она обнаружит слабые места своих партнеров. Если же уступки предлагают сами партнеры, то белорусские участники рассматривают это как знак уважения.

Особенности национального менталитета обуславливают спокойное, без каких-либо потрясений, эмоций и резких переходов течение переговорного процесса.

Отметим поведенческие каноны делового этикета, характерные для делового общения:

Использование общепринятых норм делового общения; тщательная предварительная подготовка; пунктуальность и ответственность в проведении переговоров; высокий уровень профессионализма; умение слушать и слышать партнера; проявление открытости и доверия к партнеру; заинтересованность в теме переговоров; постижение новых идей, новаторский подход, разумная инициатива; полное соблюдение договоренностей; стремление к долгосрочным отношениям; грамотная речь, хорошая дикция; соблюдение деловой обстановки, делового стиля в общении и одежды.

Итак, в процессе делового общения белорусы проявляют свою приверженность решать возникающие проблемы в духе терпимости, уважения своих оппонентов, на основе соблюдения демократических норм, традиционных представлений о равенстве и справедливости.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дубянецкі, Э. С. Нацыянальны характар беларусаў/ Э. С. Дубянецкі //Беларусазнаўства : навучальны дапаможнік; пад рэд. П. І. Брыгадзіна.—Мінск :Завігар, 1997. —288 с.
2. Карнаушенко, Л.В. Теория и история права и государства / Л.В. Карнаушенко // Общество и право. — 2020. — №1. — С.106-109.
3. Руденко, А. М. Деловые коммуникации: учебник / А. М. Руденко. — Ростов н/Д : Феникс, 2013. —350 с.