

практика: монография / М.Н. Юрьева – Тамбов: ООО «Центр-пресс», 2010. – 424 с.

4. WDSF «CompetitionRules» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.worlddancesport.org> – Дата доступа : 12.06.2017.

Глинко В.В., студент

Научный руководитель – Безмен С.Г.

ОТРАЖЕНИЕ МЕНТАЛИТЕТА АНГЛИЧАН И БЕЛОРУСОВ В ДЕЛОВОМ ПОВЕДЕНИИ

В современном мире возросла мобильность людей, все переезжают из страны в страну, путешествуют и развивают отношения с зарубежными партнерами. Для этого людям нужно знать не только иностранные языки, но и правила поведения, традиции и обычаи выбранной страны.

За многие века существования человеческой культуры выработался ряд правил поведения, способствующих взаимопониманию, позволяющих избежать ненужных конфликтов, натянутости в отношениях. Эти правила называют иногда правилами хорошего тона, или правилами этикета.

Деловой этикет помогает понять поведение и быт людей из различных культур. Владение принципами и основными функциями делового этикета способствует сознательному применению нравственных общечеловеческих и профессионально-ориентированных принципов при анализе возникающих вопросов и проблем в сфере культуры и профессиональной деятельности. Этикет является очень важной частью жизни человека и в настоящее время. Особенно, когда все решается дипломатически, начиная торгово-экономическими отношениями и заканчивая конфликтами между странами. И чтобы быть успешным в жизни и в делах человеку необходимо знать правила этикета и вести себя в обществе в соответствии с ними.

Менталитет народа отражается в его привычках, традициях, обычаях и нормах поведения, которые складывались веками. В том числе и на деловое поведение влияет менталитет. Он зависит от расположения, например культуры востока и запада очень отличаются друг от друга. От религиозного влияния, примером может служить быт мусульман и христиан. От количества войн и оккупаций, нередки случаи, когда происходит навязывание своей культуры и быта страной-захватчиком. Важную роль играют первооткрыватели древности, которые открывая новую страну, навязывали или наоборот присваивали изобретения и традиции чужой страны.

Английская и белорусская культура, не влияли друг на друга во время своего формирования, никогда не оккупировали друг друга и не навязывали свои традиции. Однако они имеют ряд сходств и отличий, которые следует рассмотреть при изучении этих стран.

Сейчас Англия – это развитая страна, с высоким уровнем жизни и экономики. Считается одной из ведущих стран на мировой арене и хорошим партнером в бизнесе. У нее очень яркая история и сильные традиции, которые сформировались еще в средние века и почитаются до сих пор. Англия считается консервативной страной, которая до сих пор имеет конституционную монархию. Все это очень влияет на менталитет людей и отражается в их повседневном общении.

Беларусь, в свою очередь, пока еще развивающаяся страна и для нее важно взаимодействие с такими экономическими гигантами как Англия. Формирование Беларуси, как независимой страны, началось совсем недавно, в 1990 г. До этого времени наша страна была в составе разных стран и переходила от одной к другой. Это замедляло ее развитие как отдельной единицы. Поэтому так важно для нашей страны развивать деловые отношения с другими развитыми странами.

Для хорошего взаимодействия двух стран и установления долгосрочных деловых отношений следует разобрать сходства и различия этих двух культур.

Стандартным приветствием, как в Англии, так и в Беларуси является простое рукопожатие. Очень важной считается процедура знакомства: если представляют своего коллегу лицу, занимающему более высокий пост, первым полагается назвать имя высокопоставленного лица.

Любую деловую встречу в Беларуси стоит планировать и согласовывать заранее и еще раз подтверждать непосредственно перед встречей. В Англии на встречи также необходимо прибывать вовремя, можно даже на несколько минут раньше до назначенного времени. В обеих странах очень цениться пунктуальность. Это обусловлено тем, что и белорусы и англичане очень серьезно и тщательно относятся к своим делам.

При ведении бизнеса в Англии не принято дарить подарки. А в Беларуси наоборот, деловым партнерам будет очень приятно получить подарок связанный со страной из которой они прибыли, взамен зарубежный партнер получит белорусский сувенир. Это могут быть местные сладости, изделия с национальными орнаментами и символами страны. Встречать зарубежного партнера белорусы обязательно будут с хлебом и солью, потому что характерными национальными чертами являются приветливость и гостеприимность [1, 26].

Еще одно важное различие – это место проведения деловой встречи. Британцы любят приглашать гостей в свой дом. При этом просить провести экскурсию по дому считается невежливым. Не принято говорить о бизнесе пока хозяин сам не заведет эту тему. Современный английский этикет гласит, что на бизнес-ланч часто приглашают в паб, где будет предложена легкая закуска и, возможно, немного пива. Во время официальных ужинов и деловых встреч у англичан звучит тост «За здоровье Королевы!». Если обед происходит в ресторане, то за него платит приглашающая сторона. А после деловой встречи следует воздержаться от разговоров о работе [3, 54]. Белорусы же предпочитают проводить деловые встречи в ресторанах и своих офисах. Но в свой дом вряд ли пригласят, потому что семья для белоруса – это самая важная часть жизни и совмещать ее с бизнесом не принято.

В разговорах со своими деловыми партнерами из Англии, особенно в том случае, если удостоитесь, приглашения в дом, принято избегать некоторых болезненных для любого англичанина тем. Таковыми являются Северная Ирландия и жизнь королевской семьи. Не стоит также обсуждать частную жизнь, деньги и религию.

Еще одна общая особенность – это вежливость, и белорусы, и англичане не устают повторять слова «спасибо», «пожалуйста» и «извините».

Так же как англичане, белорусы предпочитают деловой стиль одежды во время переговоров и встреч. Это обусловлено влиянием европейской культуры на Беларусь, которая находится на границе Европы и Востока.

Одна из важных особенностей англичан – это молчание, и вовсе не значит, что это «знак согласия», как принято в Беларуси. Это знак уважения, даже если ваш английский партнер будет с вами не согласен, он все равно вас выслушает. Англичане очень сдержанные и не любят проявлять свои эмоции, в этом их схожесть с белорусами [2,65].

Следует знать некоторые различия в языке жестов, играющем важную роль в деловом общении, например: белорусы привыкли считать, загибая пальцы, в то время как в Англии при счёте не сгибают, а разгибают пальцы, начиная с большого. Если англичанин дотронулся до кончика носа, то эта информация должна остаться в секрете. Стоит избегать жестикуляции и тактильных контактов, это считается невежливым. Также не стоит прятать руки в карманы и долго смотреть в глаза собеседника.

Юмор – еще одна неотъемлемая часть жизни, как англичан, так и белорусов. Юмор помогает наладить дружественные и деловые отношения, разрядить обстановку и как защитный механизм. Британский юмор известен всему миру, как наиболее сложный и завуалированный. Это характерная черта британского общения [3, 53].

Англичане очень законопослушны, они никогда не обойдут, а тем более не нарушат закон, ради получения большей прибыли. Хитрость и фальшь не для англичан, того же они хотят от своих деловых партнеров. Что в свою

очередь не свойственно для белорусов, которые с древних времен привыкли решать все хитростью и уловками. Это видно даже на примере традиционных народных сказок.

Переговоры нужно начинать с тщательной подготовки, как у англичан, так и у белорусов принято готовиться и узнавать все аспекты сделки до начала переговоров.

Англичане, в своих решениях, любят опираться на факты, а не на эмоции, поэтому в подготовке каких-либо презентаций лучше добавить цифры и факты.

Чтобы создать хорошее впечатление, следует позволить британским партнерам, с которыми ведутся переговоры, закончить встречу и долго не задерживаться после этого. После встречи желательно отправить партнёрам письмо, подводющее итоги встречи, описывающее, что было решено и какие дальнейшие шаги необходимо предпринять. Это принято делать и в Беларуси [1, 8].

Таким образом, Беларусь и Англия имеют множество сходных черт, касающихся деловой коммуникации, несмотря на такую разницу в культуре и местоположении. Также они имеют свои различия, которые делают данные страны уникальными. Будущим специалистам в области культуры необходимо знать особенности делового поведения людей в разных странах для того, чтобы формировать навыки и умения выстраивания прочных и долгосрочных деловых отношений с представителями различных наций, осуществлять эффективную профессиональную деятельность в сфере культуры и искусств, способствуя созданию положительного имиджа нашей страны на международной арене.

-
1. Александрова, Ю.Г. Особенности ведения деловых переговоров фирм Европейских стран / Ю.Г. Александрова. – 2011. 63-67с.
 2. Емышева, Е. Особенности ведения переговоров с представителями разных стран / Е. Емышева, О. Мосягина. – 2016.
 3. Кабанова, С.С. Особенности коммуникации испанской и английской культур / С.С. Кабанова. – 2017. 53-54с.