

Тези доповідей 49-ої наукової конференції молодих дослідників ОНПУ – магістрів
«Сучасні інформаційні технології та телекомунікаційні мережі». / Одеса: ОНПУ, 2014,
вип. 49.

ОСОБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО МЕНТАЛІТЕТУ В ДІЛОВОМУ СПІЛКУВАННІ

Резнік В. А.

Науковий керівник – ст. викл. каф. «Менеджмент зовнішньоекономічної та
інноваційної діяльності», Аверіхіна Т.В.

Глобалізація поширюється на багато аспектів нашого життя. Інтеграційні процеси з'являються і в культурах, проте кожна прагне зберегти свої неповторні риси. В сучасній ситуації стає надзвичайно необхідним рішення задачі гуманізації ділового спілкування, пов'язаного з діловими партнерами.

Особливу роль грає коректна організація в такій формі міжкультурної комунікації, як ділові переговори. Адже метою переговорів є досягнення сумісного рішення, а урахування національних особливостей учасників дозволяє обрати правильну тактику взаємодії, правильно зрозуміти й оцінити дії партнера.

На заході основним рушієм людських вчинків є досягнення вершини у своїй справі, зайняти високий стан у суспільстві. Тут має перевагу індивідуалізм. На православному сході чільне місце посідає віра, людина готова повірити в ідею і служити їй. В православному світі загальне домінує над індивідуальним. В азіатських країнах основою суспільної свідомості є кланова солідарність. Індивідуалізм взагалі відсутній, а сім'я виступає головним осередком суспільства: людина живе і працює заради сім'ї та разом із сім'єю.

Ми бачимо, наскільки відрізняються стилі ведіння переговорів в залежності від національності їх учасників. Для досягнення успіху в ділових справах особливу увагу треба приділяти саме національній специфіці, необхідно враховувати як інтернаціональний, так і національний компоненти.