

БЕЛОРУССКИЙ МЕНТАЛИТЕТ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО АДАПТАЦИИ ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ С АЗИАТСКИМИ ПАРТНЕРАМИ

А. Ю. Бердин, Р. А. Лизакова

Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Беларусь

Двадцать лет назад белорусские предприятия начали самостоятельно осваивать различные зарубежные рынки. Естественно, товары из СССР поставлялись во многие страны мира, но конкретные решения и торговые договоренности ранее принимались на уровне профильных учреждений, ориентированных на экспортную торговлю. К сожалению, несмотря на тот факт, что уже прошло более 20 лет, как производители самостоятельно отвечают за свое ведение внешней торговли, ситуация с пониманием основ внешнеторговой психологии и социологии, выражающейся в национальных архетипах поведения представителей зарубежных партнеров, остается недостаточно освещенной. Это приводит к наличию множества ошибок, выражающихся в непонимании партнеров, упущении потенциальной экономической выгоды и не достижению стратегических целей и задач предприятий, что существенно сказывается на конкурентоспособности национальной экономики. В настоящий момент отечественными производителями активно осваивается рынок Китая и сопредельных с ним азиатских стран. В связи с этим предлагается первоначально рассмотреть основные проблемы, возникающие в ходе двухсторонних переговоров с представителями азиатских регионов и в особенности Китая вследствие принципиально различного славянского и азиатского менталитета ведения бизнеса и принятия деловых решений.

Основные факторы ментальной дихотомии можно представить следующим образом:

– *открытость деловых позиций*. Отечественные предприниматели в силу национального характера практически никогда не скрывают своих целей и задач в переговорах. Более того, у нас их даже принято озвучивать и ранжировать, чтобы не отнимать время у партнеров и правильно их сориентировать. Это в корне отличается от представлений азиатов о ведении бизнеса. Никаких открытых карт, никакого озвучивания всех своих интересов, никаких конечных условий, никакого выкладывания всех своих плюсов и минусов. Сами китайцы всегда с радостью говорят, что со славянами вести переговоры надо, как с детьми, так как они абсолютно открыты и не скрывают своих целей. Это дает партнеру огромное преимущество. Поэтому не стоит в начале переговоров сразу озвучивать все свои позиции, это не встретит взаимопонимания;

– *конкретность переговоров и условий*. Белорусская ментальность предполагает, что необходимо честно изложить все плюсы и минусы, ничего не скрывать от партнера, предложить честные и выгодные условия, и тогда в глазах партнеров мы сразу должны приобрести самую лучшую репутацию и сделка заключится мгновенно. С представителями Азии нельзя сразу «брать быка за рога», так как их традиции переговоров характеризуются неспешностью и обстоятельностью. Для того, чтобы с точки зрения азиатского партнера не обозначить свою «глупость» и неумение вести бизнес, следует «закрывать» свои позиции. У белорусской стороны должно присутствовать стремление действовать с запасом различных вариантов или с одним вариантом, но его до конца не открывать. Следует запастись безграничным терпением и настроиться на то, что «изматывание» партнера – это не Ваши негативные личные качества, а нормальное поведение в данном случае;

– *уверенность в успехе*. У отечественных предпринимателей сложилась определенная практика ведения переговоров и закрепления сделок. Славянам, в том числе и белорусам, искренне кажется, что в неформальной обстановке наш партнер будет более сговорчивым и быстрее пойдет на сделку. Поэтому после официальной презентации

часто организуется неофициальная встреча. Сама по себе данная славянская традиция гостеприимства никакой угрозы или вреда не несет. Однако в данном случае следует знать, что весьма опасными являются заблуждения, связанные с автоматическим переносом традиций славянского этноса на чужой. Так, мы привыкли считать, что человека официально держаться и не озвучивать своих настоящих мыслей обязывает формальные правила и нормы делового этикета и статуса официальных делегаций. А когда он попадает в неформальную обстановку, то исчезает необходимость вести двойную игру. Славянская ментальность предполагает, что даже если нам партнер и его позиция не приятны и не интересны, то мы должны выдержать официальную часть переговоров, но даже при условии наличия неофициальной мы будем держать себя с партнером ровно или выразим ему свое несогласие с предложенными условиями. Тут и кроется основная ошибка. Следует знать, что представители Азии будут оказывать партнеру в неофициальной обстановке максимальное уважение и внимание, поднимать тосты за здоровье его семьи, браться и звать к себе в гости. И мы автоматически начинаем думать, что вопрос будет решен положительно, ведь как иначе объяснить такое побратимство. Но, увы, впоследствии можно получить ответ о неприемлемости оговоренных условий или полной незаинтересованности в наших предложениях. В азиатской культуре внешние проявления и реальные интересы могут быть различны и не пересекаться на всех уровнях в отличие славянского менталитета;

– *принятие решений*. Начитавшись книг англосаксонских авторов о ведении бизнеса, многие отечественные производители начинают их повсеместно применять на практике, не делая различия на тот факт, что предложенные советы ориентированы на иную культуру. Да и у славян есть поговорка – «Сделал дело – гуляй смело!» Нам кажется, что и наши партнеры должны стремиться к тому, чтобы в максимально сжатый срок решить все поставленные вопросы и снять напряжение с души, только после этого можно расслабиться и заняться другими делами. Но опять, нельзя все равнять по себе. Если мы не можем спокойно сесть за стол, пока не решится вопрос, то у азиатских партнеров торопливость и быстрое принятие решений отсутствует в национальной культуре. Поэтому не надо ставить в переговорах «последнюю копейку ребром» и выставлять крайнее предложение в надежде, что через пять минут все уже будут отмечать подписание контракта. Более того, азиатские партнеры практически никогда не принимают решения в ходе первых переговоров. Также редко принимаются решения на месте переговоров. Только после возвращения домой и проведения совета со всеми важными и уважаемыми людьми может быть принято конкретное решение;

– *отношение к партнеру*. У славян есть удивительная черта характера, ее можно условно назвать деловой перверсией. Суть ее в том, что при ведении бизнеса или проведении переговоров мы желаем сами добиться успеха, но при этом не причинить неудобства своему партнеру. У представителей азиатской культуры проявление личной хитрости и смекалки, особенно выраженной в ущемлении интересов иностранного партнера, является интуитивной устоявшейся национальной особенностью. Ни в коем случае не нужно считать каждого азиатского партнера воплощением хитрости и обмана, нужно всего лишь учитывать, что у разных этносов существуют различные ментальные традиции, сформировавшиеся под воздействием национальной истории и культуры и если мы заинтересованы в партнере, то следует сознательно корректировать свое поведение, чтобы достичь состояния раппорта и добиться успеха в переговорах.