9. Монтессори М. Дети – другие. LoveRead.ec Онлайн книга. Дети – другие. Взрослый как обвиняемый. Часть первая. http://loveread.ec/read_book.php?id=68533&p=5 (дата доступу: 05.02.2021).

10. Мопассан Г. Одиночество, новела. Библиотека OKR Longsoft http://ocr.krossw.ru URL: http://ocr.krossw.ru/html/mopassan/mopassan-odinochestvo-ls_1.htm (дата доступу: 01.02.2120).

11. Рубашечная ткань супер софт Zosia Jak. http://zosia.com.ua/super-soft-2686. – С. 3 (дата доступу: 11.02.2021).

ВРАХУВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ КИТАЙСЬКОЇ КУЛЬТУРИ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ У МІЖНАРОДНОМУ АСПЕКТІ ЗДІЙСНЕННЯ ПРОЄКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вахрущова О.Р.
Полтава, Україна

Науковий керівник: Школяр С.П. – к.т.н., доцент

Глобалізаційні процеси та пов’язані з ними соціально-економічні трансформації сучасного інформаційного суспільства, що проходять в умовах світової конкуренції на ринках товарів і послуг, вимагають координації фахівців різних рівнів для ефективного вирішення заходів проєктів і програм як державного, регіонального рівня, так і міжнародного, наднаціонального [2-3]. Досвід показує, що реальні виклики сьогодення, розуміння їх на рівні понятійного апарату при боротьбі концептуальних принципів тих чи інших теоретичних моделей, висувають принципово нові вимоги до ведення проєктної діяльності фахівцями, спроможними інтегруватися у світовий простір та успішно реалізувати свій інтелектуальний потенціал, перетворивши його в інтелектуальний капітал та знайти своє відповідне місце у ланцюгу створення доданої вартості [1].

Значною мірою це стосується менеджерів, проєктна та маркетингова діяльність яких особливо підлягає модернізації, оскільки відбувається в контексті постійних змін ринкових відносин. Сьогодні спостерігається стала залежність між професійними успіхами менеджерів і якістю їхньої підготовки до даних видів діяльності, що здебільшого визначається постійним підвищенням рівня розвитку мислення, умінням самостійно навчатися впродовж життя, здійснювати самоконтроль за виконанням власних дій, безперервно самовдосконалюватися. Зростання вимог до менеджерів, пов’язаних з потребою мобільного опрацювання інформаційних потоків на ринковому середовищі, зумовлює необхідність впровадження сучасних комунікаційних та інформаційних технологій для підвищення результативності, інтенсивності й інструментальності професійної діяльності

фахівців, зниження трудомісткості процесів використання та обробляння ними інформаційних ресурсів, баз даних та інших інформаційних потоків, що аналізуються для вчасного прийняття правильних управлінських рішень. При цьому здійснення проєктної діяльності на міжнародному рівні передбачає ведення перемовин, договірних відносин на відповідному рівні, а отже врахування національних особливостей ділового спілкування.

Слід зазначити, що до сьогоднішнього дня зберігаються відмінності в нормах і правилах поведінки та спілкування в різних країнах. Національні особливості, історія, релігія, клімат, історично сформовані моральні норми та ін. Впливають на те, як бізнесмени одягаються, поводяться що вважають пристойним і гідним, і що є знаком ненадійності або неповаги до ділового партнера. І це багато в чому визначає успіх ділової взаємодії на міжнародному рівні. Особливо сильно це явище проявляється в так званих «країнах третього світу» або Сходу.

Розглядаючи основні характеристики етики ділового спілкування в країнах Сходу, менеджери повинні враховувати, що на Сході існують своя культура і звичаї. Східний етикет значно більше церемонний, ніж європейський, глибше йде корінням в минуле, в власні традиції і історію. Більшість країн Близького, Середнього і Далекого Сходу сформувалися на засадах давньої цивілізації і філософії світових релігій Сходу. У загальних словах, основою доктрини давньосхідної культури ділової взаємодії та комунікації є те, що окремо взята особистість не може впливати на хід світобудови, вона являє собою піщинку в світовому океані [4]. Тому найважливішим є «загальне» (країна, сім'я, родичі, суспільство), а не «приватна» (людина, особистість, особисті інтереси, особиста свобода). При цьому для «східного» учасника переговорів зовсім не обов'язково неврахування або забуття власних інтересів на догоду «західному», адже він «обраний». Тому, якщо переговори будуть складатися вдало, то, незважаючи на всю свою доброзичливість і яку він демонстрував ввічливість, «східний» парламентер з легким серцем може фігурально кажучи «обдурити» свого західного контрагента. Він же не може підвести свою сім'ю, країну, родичів, тому про «обмані» мова не йде, це лише комерційна спритність або щось близько того. Але якщо чесність по відношенню до ділового партнера вигідна самому «східному» переговірнику, він буде виключно щирий. Західну ж традицію відкритого, довірчого і «взаємовигідного» ділового процесу східні партнери часто сприймають як невміння вести справи, а часом просто як дурість.

Звичайно, світ не стоїть на місці. Традиції ділового спілкування еволюціонують, з огляду на реалії сучасного процесу розвитку суспільства, науки, мистецтва і технічного прогресу. Але, як то кажуть, «з пісні слів не викинеш», незважаючи на всю свою «просунутість» і сучасність, бізнес-партнери, що представляють собою «східний уклад», в переговорному процесі все одно є вихідцями зі своєї філософської середовища, якщо можна так

сказати. Враховуючи те, що на сьогодні другою, а той першою економікою в світі є Китай, який активно веде потужну експансію щодо завоювання міжнародних ринків, і тим самим його бізнес-середовище, менеджмент є потенційним партнером при реалізації проєктів, маркетингової діяльності, розглянемо його особливості у якості прикладу.

Безумовно, діловий етикет Китаю дуже своєрідний, що заснований на демонстрації поваги і недоторканності особистого простору як в прямому, так і в переносному сенсі. Наприклад, тактильні контакти (фізичні обійми, поцілунки і навіть торкання) при спілкуванні вважаються можливими тільки між дуже близькими людьми, що знаходяться в умовах дуже особистих і навіть інтимні стосунки. У всіх інших випадках вони неприпустимі. Особливу увагу на ділових зустрічах, як правило, приділяється двом моментам: збору максимально повної інформації про предмет обговорення і партнерах по переговорам; формування «духу дружби» по відношенню до представників іншої сторони.

Дух дружби па переговорах має для китайців дуже велике значення, причому вони його ототожнюють зі звичайними особистими стосунками партнерів. Демонстрована доброзичливість не повинна вводити вас в оману, до вас вона не має ніякого відношення. Вона відноситься цілком до даного питання і його важливості. Вона зовсім не означає, що переговори завершаться для вас позитивним чином. Для успіху ви повинні бути готові до ретельної і скрупульозної опрацюванні всього питання, всебічного його розгляду та врахування впливу всіляких зовнішніх сил, які оточують переговорний процес і можуть вплинути на нього. Знайте, що раптово змінилася зовнішня ситуація на будь-якій стадії переговорів (навіть вже майже або зовсім завершених) може докорінно відбитися на результаті ділової взаємодії.

Список використаних джерел:

1. Школяр С.П. Аспекти підготовки фахівців до опрацювання та аналізу базових інформаційних потоків на ринковому середовищі. *Педагогічні науки.* 2015. Вип. 12. С. 356–361.

2. Школяр С.П. Систематизація інформації про природну спадщину як елемент підготовки менеджерів у період переоцінки цінностей. *Імідж сучасного педагога*. 2017. № 1 (170). С. 37–41.

3. Школяр С.П. Особливості реалізації регіональних інноваційних програм на Полтавщині / С.П. Школяр // Матеріали міжнародного круглого столу «Розбудова інноваційної інфраструктури в Україні». – К., 2008. – С. 104–135.

4. Школяр С.П. Інноваційний розвиток держави – комфортне життя її громадян. Тези виступу в обговоренні / С.П. Школяр // Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 20.06.07 р. «Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації» / Упор. Г.О. Андрощук, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2007. – С.60–62.

5. https://pidru4niki.com/