

# Особенности культуры ведения бизнеса в странах Европы.

# РЕСПУБЛИКА КОРЕЯ

- ▶ Республика Корея - страна с удивительной историей, красивой природой и большим будущим.
- ▶ Неофициальное название государства - Южная Корея, достаточно часто используемая в российских СМИ, объясняется расположением страны в южной части Корейского полуострова.
- ▶ Это настоящее «государство-фабрика», которое работает на ввозимом из-за границы сырье, превращая его в готовые товары и затем экспортируя в другие страны.

# РЕСПУБЛИКА КОРЕЯ

- ▶ Республика Корея считается относительно новым участником международного бизнеса, так как страна заявила о себе на мировых рынках лишь в 60-е годы прошлого века.
- ▶ Корейцы последователи конфуцианства и ярые хранители национальных вековых традиций, что не дает им в полной мере измениться и подстроится под принятые мировые стандарты ведения бизнеса.
- ▶ Именно поэтому до сих пор в деловом мире корейцы считаются «трудными» партнерами для бизнесменов других стран.

# РЕСПУБЛИКА КОРЕЯ

- ▶ В Республике Корея традиционное приветствие — легкий поклон, достаточно редко сопровождающийся рукопожатием.
- ▶ Во время поклона обязательным считается взгляд глаза в глаза, а дополнительным знаком уважения может служить поддерживание левой рукой запястья правой.
- ▶ Тот, кто помладше, должен здороваться первым и кланяться ниже.

- ▶ В деловом общении поклон может сопровождаться рукопожатием, в результате которого нужно всего лишь легко коснуться друг друга руками, при этом, не сжимая руку другого и не встряхивая ее.



- ▶ Старший по возрасту протягивает руку для рукопожатия первым.
- ▶ Женщины-корейки редко пожимают друг другу руки, а мужчина-кореец практически никогда не протягивает руку женщине. Однако если женщина-иностранка протянет руку мужчине-корейцу первой – это будет воспринято нормально.



- ▶ Огромное почтение и уважение корейцев к старшим велит по долгу вежливости подходить и здороваться с ними первым, после чего обязательно надо поговорить 2-3 минуты со старшим по возрасту прежде, чем отойти.
- ▶ Правила корейского этикета велют всегда желать пожилым людям доброго здоровья по окончании даже короткой беседы.



- ▶ На вечеринках и деловых приемах не стоит самостоятельно подходить и знакомиться с корейцами, лучше позаботиться о том, чтобы кто-нибудь представил вас должным образом.
- ▶ Следуя многовековым традициям, кореец носит три имени: первый слог - семейное имя (фамилия), второй слог - имя рода, к которому он принадлежит, и третий - имя, которое ему дается при рождении (например, Хо-Шим-Син). Такие имена достаточно часто сбивают европейцев с толку. В свою очередь корейцы часто путают имя и фамилию европейцев.
- ▶ Корейцы предпочитают вести переговоры на английском языке, но иногда английский язык корейцев очень трудно понять, так как характер их мышления нередко вступает в противоречие с языковыми оборотами других народов.

- ▶ Традиционная мораль корейцев заставляет их придавать большое значение личному общению, особенно на начальном этапе заключения международных сделок. Без личной встречи, по их мнению, нельзя решить ни одной проблемы
- ▶ Поэтому если вы хотите строить успешный бизнес с корейцами не стоит заменять личное общение телефонными переговорами или письменным общением, какими бы долгими и успешными они бы не были.
- ▶ Никогда не отвечайте уклончиво на просьбу корейца о встрече, иначе партнеры могут оказаться на пороге вашего офиса неожиданно, без предварительной договоренности.

# Правила ведения переговоров

- ▶ Первую встречу с представителями компаний из Южной Кореи лучше назначить через посредника, который знает вас и ваших будущих партнеров и сможет представить вашу организацию, расскажет о ваших предложениях, о вашем личном статусе на фирме и т.д.



- ▶ При знакомстве корейцы могут задавать прямые вопросы о возрасте и семейном положении, что, по их мнению, дает возможность будущим партнерам иметь более полное представление друг о друге.



- ▶ При разговоре с корейцами не стоит смотреть прямо в глаза, это может быть расценено как психологическое давление или даже как угроза. Смеясь, лучше прикрыть рот ладонью, так как в Корее открытый рот считается грубостью.

# Правила ведения переговоров

- ▶ Во время еды в Корее принято пользоваться ложками и специальными длинными металлическими палочками, хотя вилки есть практически во всех корейских домах. Чай в Корее практически не пьют; любят отвары из настоя трав и кофе. Любимые алкогольные напитки в Корее - бренди, виски, коньяк; из национальных - рисовое вино и рисовый ликер.
- ▶ В корейских ресторанах нет привычного для нас меню, название блюд можно прочитать в таблице, которая висит на стене ресторана. Расчет принимают не официанты, а кассир у выхода. Чаевые в ресторанах давать не принято.



# Правила ведения переговоров

- ▶ В начале деловой встречи следует представить всех участников со своей стороны и предложить сделать то же самое гостям. Заранее можно поинтересоваться, как лучше построить беседу, и предоставить возможность всем высказаться, задать вопросы.
- ▶ При деловом общении стоит соблюдать расстояние между собеседниками, равное расстоянию вытянутой руки. Более близкий контакт может быть воспринят как вторжение в личное пространство.
- ▶ Во время первой встречи принято обмениваться фирменными сувенирами, цель которых - оказание внимания вашей компании к потенциальному партнеру.

# Правила ведения переговоров

- ▶ Настойчивость и агрессивность - основные черты делового общения корейцев. Это очень конкретные люди, сосредоточенные на результате, а не на атмосфере встречи, поэтому чаще всего, обязательно проведя протокольную часть, они сразу стараются приступить к главным вопросам бизнеса, стараясь не отвлекаться на второстепенные моменты.
- ▶ Корейцы привыкли вести разговор напористо, формулируя свою позицию четко и ясно.
- ▶ Жителям Южной Кореи не свойственно открыто выражать несогласие с мнением партнера и доказывать его неправоту (того же они ждут и от собеседника). В общении лучше не употреблять таких выражений как, «надо подумать», « решить этот вопрос будет не так просто» и т.п. Это может быть воспринято корейцами не как ваше нежелание приложить длительные усилия по выяснению реализации идеи, а как намек на ее неприемлемость на данном этапе. Корейцы не любят строить планы на многие годы вперед, их больше интересует завтрашний результат их усилий.

# Правила ведения переговоров

- ▶ Нельзя садиться за стол и начинать трапезу до того, пока это не сделает старший.
- ▶ Когда старший встает из-за стола, это означает конец трапезы. Курить в присутствии старшего также не принято.



# Правила ведения переговоров

- ▶ В деловом общении стоит четко представлять себе соотношение собственного статуса со статусом партнера. В этом вопросе, корейцу смогут помочь ваши визитные карточки, в которых важно указать не только ваше имя, но и организацию, где вы работаете и ваше положение в ней.



# Правила ведения переговоров

- ▶ Корейцы часто используют в деловой жизни благодарственные письма, которые после визитов направляются всем, с кем были проведены встречи, а также извещения о перемещениях, рассылаемые постоянным партнерам.
- ▶ Корейцы придают большое значение деловой одежде; для мужчин будет уместен строгий деловой костюм с белой рубашкой и неярким галстуком, а женщинам не стоит надевать брюки в деловой обстановке.

