

УДК 327.3

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕГОВОРНОГО ПРОЦЕССА В КАЗАХСТАНЕ

Татевосян Тамилла Мнацкановна

Tamilla_7@gmail.com

Студентка 2 курса кафедры регионоведения Евразийского
национального университета им. Л.Н Гумилеа, Нур-Султан, Казахстан
Научный руководитель – Оспанова А.Н.

Аннотация: В данной статье излагается ситуация межкультурной коммуникации в Казахстане и культурные ценности казахского народа. Учитывая многонациональность страны, для успешной коммуникации людям нужно развивать навыки межкультурного общения, грамотность и компетентность.

Ключевые слова: Дипломатия, переговорный процесс, теория международных отношений.

XX-XXI века ознаменовался эпохой глобализации и интернационализации мира. Сотрудничество ведется между странами в целях политической, экономической, торговой и прочих взаимных выгод. С момента развития межкультурной коммуникации, переговоры стали считать одним из видов деловой коммуникации. Переговорами называют процесс соглашения сторон, в котором две или более сторон учитывая взаимные интересы, приходят к результату, удовлетворяющий все стороны. Так же переговоры можем назвать способом разрешения или урегулирования конфликтов, необходимым в настоящее время. Учитывая то, что переговоры охватывают различные сферы деятельности, необходимо уметь отличать их по характеру и структуре от обычных бесед.

С момента ознаменования эпохи глобализации, в условиях межкультурной коммуникации Казахстан начал вести активное участие в переговорах на мировой арене. Об этом свидетельствует развивающаяся экономика и цветущее благосостояние нашей страны. В основном Казахстан развивает и налаживает сотрудничество с другими государствами в торговой и экономической областях, разрабатывая и импортируя собственную продукцию [1].

Традиционный казахский этикет берет свое начало в архаичной, восточной культуре этой страны. Веками Казахстан был страной, населявшую кочевники и скотоводы, что несомненно отразилось на культуры общения и значительно повлияло на стиль ведения переговоров и на сей день. С давних времен присутствовал коллективизм, проявившийся в групповом принятии решений. В казахской культуре присутствует привязанность к группе и общественному мнению, будь то семья или нация в целом. Казахи большое внимание уделяют общению с коллегами, анализируют точку зрения каждого участника группы. Заслуги лидера достигаются благодаря его высоким личным результатам, то есть чем больше у работника достижений, тем более он успешен и признан в своей карьере.

Сегодня же Казахстан суверенное государство активно развивающее международные отношения, стремясь к утверждению на мировой арене. Анализируя культурные ценности казахского народа, можно увидеть особенности ведения переговоров в целом.

1. Приветствие

«Принцип старшинства» соблюдался казахами испокон веков и по сей день. Молодые люди всегда относятся с уважением к старшим и оказывают помощь в случае необходимости.

Традиция приветствия основывается на религиозных нормах. Сопровождается мягким рукопожатием с использованием обеих рук, улыбкой и зрительным контактом, со словами «Ассалаумагалеюкум!» что в переводе означает «Мир Вам!».

При встрече казахами соблюдается принцип очередности, берущий начало свыше отмеченного «Принципа старшинства». Используемый много веков назад, младшие в обязательном порядке приветствуют старших, служащие-руководителя.

2. Гостеприимство.

Издrevле культура кочевников была важной составляющей в воспитании поколения уважать свои традиции и обычаи. До наших дней сохранилось множество пословиц и поговорок, передававшиеся из уст в уста, учащие людей быть терпеливыми и проявлять щедрость и гостеприимство. Прием гостей считается важнейшей ценностью казахского общества. Гость является важным человеком в жизни любого казаха. Казахы часто приглашают гостей в дом, накрывая дастархан. Согласно традиции, хозяин представлял гостю самое лучшее, что есть в его доме. Гости всегда встречали радушно и в обязательном порядке усаживали отведать угощений. Дастархан обычно имеет круглую форму, что говорит о том что в случае прихода нежданных гостей, места за столом должно хватить всем. Так же в центре стола ставили большую круглую тарелку с едой, из которой обычно все дружно кушали, что расценивалось как знак уважения. Нарушением этикета считается прием гостей без угощения. В процессе чаепития проявляются такие качества как доброжелательность и толерантность. Такие качества как гостеприимство и благожелательность являются общепринятыми как в социальной жизни, так и в сферах бизнеса и делового партнерства [2].

На сегодняшний день происходит процесс изменения этикетных норм для гостей особенно в крупных городах. В большинстве случаев гость до прихода в дом должен предупреждать о своем визите заранее, а также не приходить с пустыми руками. Гость обязательно должен принять приглашение сесть за стол, отказ принимается за неуважение или как знак неприязни к хозяину.

Одной из специфических черт казахского народа является осыпание подарками. Принято считать, что гость при первом первой встрече должен быть одарен подарком, в качестве воспоминания о визите. Преподношение подарков нацелено на дальнейшее продуктивное сотрудничество. По мнению казахов именно таким образом нужно устанавливать систему взаимоотношений с самого начала деловых переговоров.

3. Уважение.

С поколений в поколения казахский народ учил детей уважать старших. Именно уважение к старшим и пожилым людям является одним из главных качеств, которым должен обладать человек. В качестве примера можно отметить мусульманский праздник Рамадан, смысл которого заключается в выработке в человеке такого качества как терпеливость. Человек соблюдающий пост в этот священный праздник, с начала расцвета до заката солнца воздерживается от еды, питья, курения и т.д. Длительность поста составляет месяц, по окончании человек становится терпеливым, уважительным и снисходительным к другим. Отказ от человеческих нужд дает возможность продемонстрировать силу воли и веры [3].

4. Коллективизм.

Как сказано выше коллективизм является главной чертой ведения переговоров в казахском обществе. Участники, переговариваясь в группах избегают личной ответственности. Все соглашения согласовываются с представителем организации. Самовыражение и хвастливость, попытка выделиться из толпы посредством подчеркивания собственных достоинств считается не этичным поведением и воспринимается отрицательно. В традиционном казахском обществе приветствуется понятие «Мы» которое всегда было и будет значительнее чем «Я». Казахы почти с равнодушием относятся к конкуренции, больше

устремляя внимание сотрудничеству, гармонии, компромиссам и личным качествам человека. Они искусные дипломаты и могут утонченно вести бизнес. Предпочитаются говорить обобщенно, избегая прямых вопросов. Повышение голоса во время переговоров говорит о стремлении защиты собственной точки зрения [3].

5. Патриотизм.

Издревле в казахском обществе воспитываются такие ценности как любовь к родине и забота о ней. Уже из кочевой жизни народа видна трепетность и любовь к свободе. Многие произведения акынов и жырау передаваемые из уст в уста описывают культуру и быт народа, воспевают о любви к родной земле, к безграничной степи и т.п.

6. Деловая культура

Участники деловых встреч на переговоры являются без опозданий, но не следует ограничивать время переговоров, так как деловая встреча не всегда заканчивается ровно к назначенному сроку. Представители казахской делегации предпочитают принимать решения не спеша, уделяя внимание мелким деталям, для того чтобы быть уверенным в надежности партнера. Следовательно, деловые переговоры в Казахстане — это достаточно длительный процесс, требующий выдержки и терпения [4].

Как одну из составляющих деловых переговоров можно выделить улыбку. В разных культурах улыбка воспринимается по-разному, каждая нация расценивает по-своему. Например, в западном мире улыбка является выражением искренности, симпатии и хорошего отношения, в то время как в казахской культуре расценивается иначе. Для казахов улыбка-глупый и несерьезный жест, который не приветствуется в процессе ведения важных переговоров [5].

Национальные особенности казахского характера весьма положительны. Умение быстро адаптироваться в новых условиях, терпеливо переносить трудности, настойчиво отстаивать собственную точку зрения помогает увеличить успех в переговорах. Благодаря надежности, уважительности, коммуникабельности, мягкости в общении, сплоченности и понимании культурных аспектов, казахскому народу успешно удается уменьшить разочарования и избежать конфликтов.

Следует учитывать, что в настоящее время глобализации и активных деловых связей между странами повышена возможность возникновения конфликтов, недоразумений или бизнес-неудач, что непосредственно определяет актуальность межкультурной коммуникации на се день. Очень важно помимо культурных и языковых барьеров учитывать аспекты невербальной коммуникации. Это поможет достичь успешных и долгосрочных переговоров.

Список использованных источников

1. Блищенко И.И., Дурденюк В.Н. Дипломатическое и консульское право в избранных документах (сборник). Сост. Н.И. Петренко и Т.П. Розина. М., 1972.
2. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана. Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства. Казахстанская правда, 15.12.2012.
3. Президент Н.А. Назарбаев и современный Казахстан. Том I. Н.А. Назарбаев и социально-экономическое развитие Казахстана: сборник документов и материалов в трех. - Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2010. - 256 с.
4. Президент Н.А. Назарбаев и современный Казахстан. Том II. Н.А. Назарбаев и казахстанская стратегия политических реформ: сборник документов и материалов в трех томах. - Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2010. - 280 с.
5. Председательство Республики Казахстан в ОБСЕ и региональные вызовы: Сборник материалов "круглого стола" (г. Алматы, 14 июля 2010 г.) - Алматы: Казахстанский институт стратегических исследований при Президенте Республики Казахстан, 2010. - 76