

Чэнь Цижуи

студент

2 курс магистратуры, Институт социально-гуманитарного

образования

Московский педагогический государственный университет

Россия, г. Москва

**МЕЖКУЛЬТУРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ МЕЖДУ КИТАЙСКОЙ И
ЗАПАДНОЙ БИЗНЕС-КУЛЬТУРАМИ**

Аннотация:

В современном мире, при непрерывных тесных обменах между странами, продолжают возникать различные конфликты, вызванные культурными различиями. В международной торговле, которая становится все более частой, одна за другой следуют различные виды коммерческой деятельности. Многие иностранные компании приехали в Китай для осуществления предпринимательской деятельности, и крупные китайские компании также добились больших успехов на международном рынке. Они одновременно занимаются различными видами предпринимательской деятельности, а также сталкиваются с конфликтом, вызванным различными деловыми культурами. Будучи важной частью культуры, деловая культура играет все более важную роль в бизнесе. Таким образом, глубокое понимание китайской и западной культуры, особенно различий в деловой культуре, может помочь китайским предприятиям адаптироваться к

культурной среде своих международных деловых партнеров, чтобы получить преимущество в конкуренции, добиться успеха в деловой деятельности.

Ключевые слова: Культурные различия; международная торговля; деловые культурные различия

Chenqirui

student

2 courses of a magistrac, Institute of social arts education

Moscow pedagogical state university

Russia, Moscow

Cross-cultural communication between Chinese and Western business cultures

Summary:

In the modern world, with continuous close exchanges between countries, various conflicts continue to arise due to cultural differences. In international trade, which is becoming increasingly frequent, various types of commercial activities follow one another. Many foreign companies have come to China to do business, and large Chinese companies have also made great strides in the international market. They are simultaneously engaged in various types of business activities, and also face conflict, caused by different business cultures. As an important part of culture, business culture plays an increasingly important role in business. Thus, a deep understanding of Chinese and Western culture, especially the differences in business culture, can help Chinese enterprises adapt to the cultural environment of

their international business partners, to gain an advantage in competition, to succeed in business activities.

Keywords: Cultural differences; international trade; business cultural differences

1) Культура и Бизнес

Культура является продуктом развития человеческого общества и представляет собой уникальное явление в человеческом обществе. Это материальное и духовное богатство, которое человек создает с помощью социальной практики. Что касается определения культуры, ученые в стране и за рубежом выдвигают различные точки зрения, но не могут сформировать единую точку зрения¹.

Известный ученый Ху Вэньчжун считает, что: 1) культура создается людьми благодаря долгосрочным усилиям, является наследием общества. 2) Культура включает в себя как верования, ценности, обычаи, знания и т.д., Так и физические объекты и инструменты. 3) Культура-это руководство людей к действию, чтобы дать людям ответы на проблемы. 4) Культура не рождается, а познается послезавтра. 5) Ценности являются ядром культуры, и различные культуры можно различать в соответствии с различными ценностями. Бизнес-это люди, занимающиеся экономической и торговой деятельностью, с быстрым развитием современного общества бизнес также постепенно созрел, с самого начала только для удовлетворения

¹ Миядзава, Чебэй. Новый перевод Дао Дэ Цзин и теории Дао[М]. Гуанчжоу: Издательство университета Сунь Ятсена, 2009: 48.

потребностей повседневной жизни людей, эволюционировал во все большее внимание к духовному опыту товаров для потребителей. Чтобы повысить ценность продукта, необходимо привнести в продукт определенные культурные факторы. В то же время концепция потребления и способность потребителей к потреблению также постоянно меняются, они больше не просто преследуют практические цели, а уделяют больше внимания культурной ценности товаров. Поэтому отношения между бизнесом и культурой становятся все теснее и теснее, влияние культуры на бизнес становится все более заметным и стало одним из важных факторов в принятии бизнес-решений, поэтому бизнес-культура незаметно появилась.

С точки зрения культуры коммерческая деятельность также является социальной практикой, результаты, которые она создает, естественно, являются частью человеческой культуры. Поэтому деловая культура является важной частью культуры. В истории человечества развитие торговли в значительной степени способствовало прогрессу культуры. Например, древний Шелковый путь Китая несет процветание торговли и культурного общения. Поэтому прогресс культуры всегда неотделим от бизнеса. Торговля может не только распространять товары и передовые методы производства в своих местах, но и привносить различные формы культуры в различные места и обмениваться с местной культурой, чтобы культура народов всех регионов могла учиться друг у друга и совместно способствовать развитию человеческой цивилизации. Энгельс однажды сказал: "Вступление в бизнес-это элемент революции для общества, где раньше все застаивалось, и

можно сказать, что оно застаивалось из-за наследственности." "Теперь, когда бизнесмен пришел в этот мир, он должен стать отправной точкой для перемен в этом мире." Таким образом, бизнес всегда играл важную роль в развитии человеческой цивилизации. Деловая культура как часть культуры, но и в определенной степени способствовать развитию культуры.

2) Разница между китайской и западной деловой культурой

Разница между китайской и западной культурой неизбежно приводит к различию между китайской и западной деловой культурой. Абсурдно использовать культурные различия для объяснения всех проблем в международном бизнесе, но отрицать существование реальных и эзотерических культурных различий и отрицать, что они оказывают большое влияние на глобальную деловую активность, это приведет к другой крайности. Поэтому мы должны признать различия между китайской и западной деловой культурой. В китайской и западной культуре существуют различия в различных аспектах, таких как различные способы мышления, ценности, поведение и так далее. Точно так же существуют различные различия в китайской и западной деловой культуре.

Если человеческая культура делится на материальную культуру и духовную культуру, то коммерческую культуру также можно разделить на две, то есть коммерческую материальную культуру и коммерческую духовную культуру. Коммерческая материальная культура - это разнообразные товары, коммерческие здания и оборудование, такие как культура чая и культура вина. Культура делового духа - это деловые привычки, бизнес-идеи,

деловое мышление, деловые ценности, деловая этика и так далее. В нем в основном анализируются различия между китайским и западным деловым духом и культурой.

① Различия в деловых привычках

Западные бизнесмены обычно различают межличностные отношения и деловые отношения, они и деловые партнеры часто говорят только о том, как сотрудничать, будь то в официальных или случайных случаях, поэтому им не нужно заниматься только делами с друзьями, деловые отношения относительно просты. Однако китайские бизнесмены обычно думают, что для того, чтобы иметь дело с людьми, вы должны сначала подружиться с ним, поэтому за обеденным столом и даже сузить отношения, превратить друга друга в друзей и в то же время заставить его стать его деловым партнером. Эта бизнес-идея делает иностранных бизнесменов очень незнакомыми, но если они хотят открыть рынок в Китае, они также должны адаптироваться к китайскому миру².

② Различия в деловом мышлении

Разница в мышлении между китайцами и западными людьми также отражается в бизнесе : китайские бизнесмены склонны к образному мышлению, в то время как западные бизнесмены склонны к абстрактному мышлению. Китайские бизнесмены сосредотачиваются на повествовании лицом к лицу, в то время как западные бизнесмены любят уточнять от точки к

² Ли Хонг. Трансформация производительности в Интернете вещей[M]Пекин: Издательство народной почты и телекоммуникаций, 2010: 4.

точке. Китайские бизнесмены подчеркивают точку зрения на проблему, обращают внимание на общую взаимосвязь вещей. Западные бизнесмены будут делить вещи и анализировать их логически. Например, в деловых письмах и телеграммах китайские бизнесмены часто используют индуктивный режим выражения, то есть сначала объясняют проблему, а затем выражают свое мнение. Западные бизнесмены обычно используют дедуктивный способ выражения, то есть сначала выдвигают точку зрения, а затем излагают ее. В деловых переговорах китайские бизнесмены обычно уделяют больше внимания искренности и силе друг друга, подчеркивая, что в переговорах нужно импровизировать, отсутствие тщательных договоренностей. Западные бизнесмены уделяют больше внимания планировке переговоров, то есть будут заранее четко определять цели, определять план, собирать данные и т.д., процесс и требования переговоров очень хорошо знакомы. В руководстве компании китайские бизнесмены считают, что все должно быть сосредоточено на общей ситуации, ценить межличностные отношения, что хорошие межличностные отношения будут способствовать лучшему деловому обмену, поэтому мы должны сначала иметь дело с различными отношениями, подчеркивать взаимопонимание, взаимную поддержку. Западные бизнесмены подчеркивают, что все эгоцентрично, межличностные отношения относительно просты, каждый человек в работе до тех пор, пока правила на нем, четкие обязанности, не мешают друг другу.

③ Различия в ценностях бизнеса Западные бизнесмены-единственные, кто ищет наибольшую прибыль

Во-первых, любая деятельность должна быть направлена на максимальное удовлетворение интересов акционеров с целью публикации финансовой отчетности компании на регулярной основе. Как только компания теряет деньги, ей, как правило, приходится значительно уволиться или даже подать заявление о защите от банкротства. Китайские бизнесмены уделяют больше внимания выгодам предприятий, в то же время уделяют больше внимания социальной ответственности предприятий, даже если они попадают в убыточное состояние, но и максимально защищают интересы работников, стараются избежать банкротства. В деловых операциях западные бизнесмены уделяют внимание личным интересам и конкурируют на равных. Китайские бизнесмены обращают внимание на общие интересы, обращают внимание на мир. В управлении бизнесом западные бизнесмены стремятся к предприимчивости и предпринимательскому духу, в то время как китайские бизнесмены считают, что предпринимательство легко, трудно поддерживать бизнес, и поэтому стремятся к лидерству и способности вести бизнес.

Различия в китайской и западной деловой культуре проистекают из разных культур. Восточная культура придерживается коллективизма, отстаивая гармонию; западная культура верит в индивидуализм, отстаивая свободу. Различные деловые культуры в некоторой степени препятствовали плавному прогрессу китайской и западной торговой деятельности. Только постоянно понимая различия и конфликты между китайской и западной

деловой культурой и пытаюсь построить мост между китайской и западной деловой культурой, мы можем постоянно сокращать расстояние между китайской и западной деловой культурой и способствовать углубленному развитию китайской и западной торговли.

Литература:

1. Миядзава, Чебэй. Новый перевод Дао Дэ Цзин и теории Дао[М]. Гуанчжоу: Издательство университета Сунь Ятсена, 2009: 48.
2. Ли Хонг. Трансформация производительности в Интернете вещей[М]. Пекин: Издательство народной почты и телекоммуникаций, 2010: 4.