

Література

1. Винакурова Д. С. «Розвиток мови як процес формування духовної культури нації.» *Мова і право: матеріали Всеукр. наук.-практ. семінару* (м. Дніпро, 26 жовтня 2018 р.). Дніпро: ДДУВС, 2018. С. 98-100
2. Іванчук О. С. «Мова як чинник формування духовності.» *Мова і право: матеріали Всеукр. наук.-практ. семінару* (м. Дніпро, 26 жовтня 2018 р.). Дніпро: ДДУВС, 2018. С. 121-122
3. Настич Т. М. «Значення мови у духовному розвитку особистості.» *Мова і право: матеріали Всеукр. наук.-практ. семінару* (м. Дніпро, 06 листопада 2019 р.). Дніпро: ДДУВС, 2019. С. 155-156.
4. Тущенко А. Д. «Мова як чинник формування і розвитку духовності.» *Мова і право: матеріали Всеукр. наук.-практ. семінару* (м. Дніпро, 06 листопада 2019 р.). Дніпро: ДДУВС, 2019. С. 181-183

Матвієнко Є. І.
слухач магістратури І курсу
Науковий керівник – Миронова Т. Ю.,
кандидат педагогічних наук, доцент
*Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ*

ПЕРЕГОВОРИ ЗАДЛЯ УКЛАДЕННЯ ДОГОВОРІВ ЯК МІЖКУЛЬТУРНИЙ КОНТАКТ

В умовах сьогодення актуальною темою постає співробітництво та укладення договорів з іноземними компаніями. Укладення договорів – це складний та відповідальний міжкультурний контакт, який може мати розмаїття аспектів. Оксфордський словник визначає важливі для нас терміни визначення договору, такі як: agreement (обіцянка або контракт укладений з кимось), contract (юридично обов'язковий договір, який використовується в письмовій формі), negotiation (дискусія, спрямована на досягнення згоди) [1, с. 24, 255, 828]. Існують такі різновиди agreement: provisional- тимчасовий договір, surety bond- договір поруки, tenancy – договір про оренду житла, negotiation: protracted - довготривалі перемовини, trade – торгові перемовини, technical- технічні перемовини, а також contract: associate – паралельний договір, aleatory – ризиковий договір [2].

Особлива увага приділяється насамперед центральній стадії укладення договору, а саме перемовинам. Вважається, що ефективні перемовини ніколи не бувають задоволені — ані самим процесом перемовин, ані їх результатами, ані своїм професіоналізмом. Щоб добитися успіху в перемовинах, потрібно: знати певну інформацію про учасників. Питома вага

таких знань має складати більше 90 % всієї інформації про перемовини; бути добре поінформованим про тему та мати у своєму розпорядженні факти, що стосуються предмета переговорів. Адже головна людина в перемовинах — не ви самі, а ваш співрозмовник. Як зазначив відомий Стюарт Даймонд, професор Уортонської школи бізнесу, один з найбільш затребуваних експертів з перемовин: «Найважливіший капітал у будь-якому людському спілкуванні – це довіра до вас. Варто втратити довіру співрозмовника – і ви впадете в його очак як перемовник. Якщо люди вам не довіряють, важко переконати їх у чому-небудь». Згідно проведених досліджень, що описані у підручнику експерта Стюарта Даймонда, «Перемовини, які працюють», успіх угоди залежить від її тематики всього на 8%. Центральним у перемовинах вважається взаємна симпатія, довіра, вміння слухати та чути один одного, від них якраз успіх залежить на 55 %. Частку успіху, що залишилася (трохи більше третини), складають стратегії та прийоми, які використовуються у перемовинах[1].

Існують топ-5 правил ведення успішних перемовин з іноземними компаніями.

По-перше, щодо вираження незгоди. У деяких культурах, фраза «Я повністю з вами не згоден» або «Ви не праві» не завжди означає, що перемовини є неуспішними. Проте, в такій країні як Мексика, дані перемовини зазвичай закінчуються. Зокрема, росіяни, французи, німці, ізраїльтяни, голландці більш всього використовують слова, які підвищують незгоду («повністю», «абсолютно», «безумовно» і ін.), А мексиканці, тайці, японці, перуанці, ганці використовують більше слів, які пом'якшують незгоду («частково», «трохи», «можливо» і ін.).

По-друге, щодо емоцій. Найцікавіше в міжнародних перемовинах є те, що при стриманому вираженні незгоди співрозмовники можуть вести себе дуже відкрито й емоційно. Це стосується перемовників з Бразилії, Мексики, Саудівської Аравії. Представники цих країн дуже чутливі до коментарів і можуть легко образитися.

По-третє, щодо довіри за правилами другої сторони. Учасники перемовин з країн БРІКСу, Південної Азії та Африки не демонструють ознак довіри, поки не встановлять емоційний зв'язок зі співрозмовником. Те ж саме відбувається і в країнах Середнього Сходу та Середземномор'я. З представниками цих країн складно вести перемовини американцям, австралійцям, британцям і німцям. Вони ведуть перемовини коректно, дуже дружелюбно, не показують негативних емоцій і не висловлюють особистого ставлення.

По-четверте, щодо запитань, які небажано передбачають односкладові відповіді. На певному етапі перемовин вам доведеться розкрити свою позицію, виступити з пропозицією і почути рішення другої сторони. У різних культурах це може звучати по-різному. Те, що ви зрозумієте як «так», може бути «ні», а «ні» може виявитися «може бути». Різниця в сприйнятті може викликати нерозуміння й підірвати всю стратегію перемовин.

По-п'яте, щодо не переоцінювання важливості письмового контракту. Учасники переговорів з США і країн Північної Європи часто повторюються під час перемовин. Їхня тактика ґрунтується на наполяганні ключовому посланні. Вважається, що чим частіше воно звучить під час перемовин, тим зрозуміліше аргументація, тим ефективніше перемовини. Країни, що розвиваються, як правило, мають не дуже надійні правові системи. Американці й британці наполягають на укладанні контракту, коли всі умови враховані та деталі запротокольовані [2].

Отже, як ми можемо побачити, якість та позитивний результат переговорів задля укладення договорів як міжкультурного контакту з іноземними компаніями залежить перш за все, від комунікативних якостей та коректності щодо культурних правил тієї чи іншої країни. На цьому тлі, суб'єкт укладення договору має бути добре поінформованим відносно теми перемовин та мати у своєму розпорядженні вдосталь відповідні факти.

Література

1. Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English. A S Hornby. FOURTH EDITION. Chief Editor: A.P. Cowie. 1993. 1520 с.
2. New English-Russian economic dictionary, 4th Stereotype Edition. Moscow. 2008. 722 С.
3. Секрети успішних переговорів . 2014. URL: biznes-dosvid-46-sekreti-uspishnix-peregovoriv (Дата звернення 11.10.2020)
4. Как вести переговоры с иностранными компаниями? 2015. URL: <https://ideasea.ru/blog/detail.php?ID=342> (Дата звернення: 13.10.2020)

Махтура К. С.,
слухач магістратури І курсу
Науковий керівник – Миронова Т. Ю.,
кандидат педагогічних наук, доцент
*Дніпропетровський державний
університет внутрішніх справ*

МОТИВАЦІЙНІ ПРИЧИНИ ВИВЧЕННЯ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ ЯК ЗАСОБУ МІЖКУЛЬТУРНОЇ КОМУНІКАЦІЇ

Англійська мова на сьогодні вважається міжнародним засобом комунікації. Авжеж, саме англійською мовою проводиться більшість міжнародних конференцій, семінарів чи форумів та видається велика кількість наукової літератури та періодики. Верещагін Є. та В. Костомаров у "Мова та культура" пропонують визначення міжкультурної комунікації як