

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://stuservis.ru/referat/22881>

**Тип работы:** Реферат

**Предмет:** Деловой этикет

## СОДЕРЖАНИЕ

### ВВЕДЕНИЕ 3

1. НАЦИОНАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ 5

2. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ В РЕСПУБЛИКЕ КОРЕЯ 9

3. ПИСЬМЕННАЯ ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ 12

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 17

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 19

которой большое значение имеет социальный статус. Корейский бизнес устроен так же. Каждый работник соотносит свою должность в компании со своим местом в обществе и мире. Кроме того, в Корее огромное значение имеют личные связи. Лучший способ продвинуться в бизнесе — построить обширную сеть контактов. В сотрудниках ценят лояльность руководству. Повышение по службе часто получают не самые талантливые, а самые преданные.

Умение определять позицию человека в сложной иерархической системе — важное условие построения эффективной коммуникации с корейскими партнёрами. В деловом общении принято обращаться друг к другу, используя фамилию и должность: «Здравствуйте, президент Ким! Здравствуйте, директор Ли!» Конечно, корейцы воспринимают и западный стиль («Здравствуйте, мистер Парк!»), но они, безусловно, оценят ваше стремление приобщиться к их традициям. Так что, если вас представляют корейцу, встаньте для приветствия, пожмите его руку и слегка поклонитесь (учтиво, но не так глубоко, как это принято у японцев).

Неотъемлемая часть корейской деловой культуры — визитные карточки. Если на Западе без них можно уже обойтись, то в Корее обмен визитками — это своего рода ритуал, позволяющий собеседникам оценить позицию и социальный статус друг друга. Принимать карточку нужно двумя руками. Отнеситесь к ней бережно, ни в коем случае не уберите в карман — это покажет ваше неуважение к партнёру.

Корейцы уделяют большое внимание образованию, так как оно является мощным социальным лифтом. Диплом Сеульского национального университета (Seoul National University, SNU) практически гарантирует успешную карьеру в бизнесе или в правительстве. Образовательные учреждения используют рейтинговую систему, которая с детства воспитывает в корейцах соревновательный дух и стремление быть лучшими. Именно поэтому, попадая за стол переговоров, корейцы будут жёстко отстаивать интересы своей компании.

Внешняя мягкость и демонстративная вежливость корейцев могут ввести в заблуждение — например, они крайне редко используют слово «нет». Но дело вовсе не в податливости корейских переговорщиков, а в том, что это считается невежливым. Если вы не договорились о чём-либо, вам откажут непрямым способом. Например, корейский банкир, вместо того чтобы просто отказать вам в кредите, сделает его условия настолько невыгодными, что вы уже сами не захотите их принять.

Готовьтесь к тому, что у корейской стороны будет больше людей, чем у вас. Пользуясь численным превосходством, корейцы постараются взять инициативу переговоров в свои руки. Я бы оценил местный стиль ведения переговоров как агрессивный и напористый. Корейцам важен результат, а не атмосфера. Важные вопросы здесь практически всегда ставят ребром.

Отстаивать свою позицию нужно жёстко, но корректно. Рекомендую избегать категоричных формулировок. Не загоняйте оппонента в угол, оставляйте простор для манёвра, чтобы он мог сохранить лицо в глазах коллег. Никогда не ставьте под сомнение компетентность противника, даже если понимаете, что он не очень хорошо разбирается в вопросе. Поправляя собеседника, нужно выражать свою точку зрения деликатно.

Начиная переговоры, не показывайте, что вы торопитесь и ни в коем случае не говорите, когда именно вы планируете уехать из страны. Корейцы не преминут воспользоваться этой информацией, чтобы затянуть переговоры и вынудить вас в спешке согласиться на условия, которые выгодны им, а не вам. Будьте готовы

провести в стране столько времени, сколько потребуется для подписания договора .

В начале переговоров следует представить всех участников со своей стороны и предложить сделать то же самое гостям. Заранее стоит поинтересоваться, как лучше построить беседу, и предоставить возможность всем высказаться, задать вопросы.

Для большинства представителей деловых кругов Южной Кореи наиболее уместным при проведении переговоров считается расстояние между собеседниками, равное расстоянию вытянутой руки. Более близкий контакт будет рассматриваться как вторжение в личное пространство партнера.

При личном знакомстве важно помнить, что в корейских именах первый слог - это фамилия, два следующих - личное имя. Естественными при первой встрече считаются прямые вопросы о возрасте и семейном положении, так как это позволяет партнерам иметь более полное представление о своем собеседнике. Приветствие произносят по корейской традиции с легким поклоном. Правая рука лежит на левой. Подают и пожимают правую руку.

При первой встрече принято обмениваться фирменными сувенирами.

Корейцы пользуются репутацией агрессивных, настойчивых партнеров. На переговорах сразу же по окончании протокольной части они приступают к главным вопросам бизнеса, разговор ведут напористо, формулируя свои позиции ясно и четко. Они не будут убеждать вас в ошибочности ваших взглядов, не станут открыто выражать своего несогласия с вашим мнением. Они люди конкретные, их, в сущности, интересует только результат, а не атмосфера переговоров.

Во время деловых переговоров они придают особое значение одежде. Для мужчин здесь будет уместен строгий деловой костюм, женщинам придется отказаться от брюк.

Бизнесмены в этой стране - люди уважаемые, привыкшие к почтительному отношению, поэтому уровень приема корейской делегации должен соответствовать не только официальному статусу ее главы, но и его моральному авторитету. Старайтесь четко соблюдать иерархию, принятую среди ваших партнеров.

На примере Республики Корея можно увидеть, насколько деловой этикет важен в развитии отношений.

Благодаря деловому этикету, который сложился под влиянием культурных устоев и традиций, государство смогло «перескочить в другую колею», т.е. успешно провести модернизацию .

### 3. ПИСЬМЕННАЯ ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ

Собираясь работать с корейцами, готовьтесь к тому, что они не особенно уважают письменные контракты.

Договор — это лишь формальное подтверждение словесного соглашения между сторонами. Корейцы предпочитают прийти к общим договорённостям и оставляют обсуждение деталей «на потом».

Заклучив письменное соглашение, корейцы будут продолжать маневрировать, выторговывая себе лучшие условия. Именно в постоянных переговорах, как мне кажется, заключается суть корейского способа вести дела. Планируя выходить на корейский рынок, имейте ввиду, что летать в Сеул вам придётся очень часто. Деловое общение представляет собой сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми в профессиональной сфере. Участники данной формы коммуникации выступают в официальных статусах и

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Василенко, И. А. Международные переговоры: учебник для магистров / И. А. Василенко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 486 с.
2. Колтунова М.В. Деловое общение: нормы, риторика, этикет: Учеб. пособие. 2-е изд., доп. М.: Логос, 2015. 308 с.
3. Кузьмина Н.В. Письменная деловая коммуникация в профессиональной деятельности // Лингвориторическая парадигма: теоретические и прикладные аспекты. Сочи, 2009. С. 200–207.
4. Кузнецов, А. М. Этика государственной и муниципальной службы: учебник для бакалавров / А. М. Кузнецов. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 253 с.
5. Подопригора, М.Г. Деловая этика: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2012. – 116 с.
6. Ржанова С.А. Деловое общение и информационная культура: Учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. Саранск: Изд-во Морд. ун-та, 2002. 84 с.
7. Шарухин А.П., Орлов А.М. Психология делового общения: Учеб. пособие. М.: Академия, 2012. 240 с.

*Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:*

<https://stuservis.ru/referat/22881>