

не допускаються вживання експресивної лексики, наприклад: безхлібно (П. Тичина), канцелярствувати (В. Маяковський), розпетльовувати (О. Вишня).

ЛІТЕРАТУРА

1. <http://studopedia.com.ua/>
2. <http://pidruchniki.com/>
3. <http://vsiknygy.net.ua/>

УДК 81'276

ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ В РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Юношев С. Ю., студент групи Б 1/1

Науковий керівник – канд. філол. наук, доцент Кравченко Т. П.

Миколаївський національний аграрний університет

Кожний народ має свою національну культуру, її неповторність та оригінальність виявляються як в духовній, так і в матеріальній сферах життя та діяльності. Культурні, психологічні, національні особливості народу не можуть не позначатись на його діловій культурі, не можуть не впливати на культуру спілкування та взаємодії. Відмінності культур можуть бути досить істотними і стосуватись мови, правил етикету, стереотипів поведінки, використання певних засобів спілкування. Взаємодія з іноземними партнерами – це завжди зіткнення різних національних культур. Саме через неусвідомлення цього при контактах представників різних країн відбуваються непорозуміння, а іноді й конфлікти. На стадії реалізації контактів виявляються певні національні особливості, притаманні окремим народам. Ці особливості слід враховувати, готуючись до будь-яких переговорів з іноземцями, і відповідним чином коригувати свої дії [1].

Розглянемо деякі національні стилі ділових стосунків [2].

Американський. Американці при вирішенні проблем прагнуть обговорити не тільки загальні підходи, а й деталі, пов'язані з реалізацією домовленостей.

Для них типовими є мажорний настрій, відкритість, енергійність, дружелюбність, не дуже офіційна манера ведення переговорів. Водночас вони поводяться впевнено і прагнуть домінувати, вважаючи, що їхня позиція єдино правильна. Напористість, а іноді й агресивність американців може призвести до певних ускладнень у переговорному процесі. Суттєвими властивостями американських переговорників є їх високий професіоналізм та самостійність при прийнятті рішень. Вони вміють торгуватися, виявляють настійливість у досягненні своїх цілей, люблять приймати пакетні рішення,

не люблять, коли переговори затягуються. Намагаючись провести переговори швидко, американці можуть заключати договори по телефону, підтверджуючи їх згодом телетайпом або факсом. А у випадку довготривалих, довірливих ділових стосунків письмове підтвердження може взагалі не знадобитися. На ділових зустрічах американці люблять говорити про сім'ю, хобі; теми політики та релігії краще не торкатися. Розмовляють зазвичай голосно. У ділових жінках їм подобається яскравий, ретельно накладений макіяж і коротка зачіска. Дистанція під час розмови – велика.

Французький. Французи приділяють значну увагу попереднім домовленостям та попередньому обговоренню проблем. Представники їхніх делегацій намагаються зберігати незалежність, але, порівняно з американцями, вони менш вільні при прийнятті рішень і “зв’язані” наданими їм інструкціями. Французи ведуть переговори досить жорстко, не маючи “запасної” позиції. Не люблять, коли партнери змінюють свою позицію. В своїй аргументації орієнтуються на логічні доводи. Часто вибирають конфронтаційний стиль взаємин. Багато часу займає у них аналізування, тому переговори триваліші, ніж в американців. Договори, підписані французами, завжди дуже точно сформульовані й не допускають можливості різних тлумачень. Важливим є те, що як офіційну мову переговорів вони прагнуть використовувати французьку мову. Не люблять, коли іноземці роблять помилки у французькій мові. Говорять швидко і невимушено, часто перебивають співрозмовника.

Німецький. Німці надають велике значення ретельній підготовці до переговорів і приступають до них тільки тоді, коли впевнені у позитивному вирішенні проблеми. Вони докладно виробляють свою позицію, поетапно обговорюють питання. Німці вирізняються працелюбством, пунктуальністю, бережливістю, раціональністю, педантичністю, організованістю, скептичністю. Для них мають значення статус, титули і звання людей, що беруть участь у переговорах. Німці дуже ретельно виконують свої обов’язки і від партнерів вимагають такого ж ставлення до справи. При складанні угод намагаються передбачити великі штрафи при недотриманні гарантійного періоду на товар, що постачається. Двері у службові приміщення слід тримати закритими: відкриті двері засвідчують неорганізованість господаря. [3].

Англійський. Англійці, на відміну від німців, підготовці до переговорів приділяють мало уваги і прагнуть вирішити всі питання під час переговорів залежно від позиції партнерів. Вони вирізняються стриманістю, скрупульозністю, діловитістю, повагою до власності. Характерними для них є прагматизм, емпіризм, але при цьому вони ставляться до розгляду питань досить гнучко, як правило, позитивно реагують на пропозиції іншої сторони, намагаються уникати конфронтації. Англійці вміють терпеливо слухати співбесідника, хоча це не означає згоди. І навпаки, не люблять, коли багато говорять, вважаючи це грубим нав’язуванням себе іншим. Говорять англійці неголосно [3].

Отже, знання особливостей ділового спілкування різних країн світу дуже допоможуть при веденні ділових переговорів з представниками інших національностей і країн. Також ці знання допоможуть уникнути незручних ситуацій, пов'язаних з мовними особливостями представників цих країн і налагодити з ними гарні відносини з самого початку вашої розмови.

ЛІТЕРАТУРА

1. Чайка Г. Л. Культура ділового спілкування менеджера : навч. посібник / Г. Л. Чайка. – К. : Знання, 2005. – 442 с.
2. Калашник Г. М. Вступ до дипломатичного протоколу та ділового етикету : навч. посібник / Г. М. Калашник. – К. : Знання, 2007. – 143 с.
3. Радевич-Винницький Я. Етикет і культура спілкування : навч. посібник / Я. Радевич-Винницький. – К. : Знання, 2006. – 291 с.

УДК 94(477)<085/1828

НАЙВИДАТНІШИЙ ПОДВИГ В ІСТОРІЇ ОЛЕКСАНДРА КАЗАРСЬКОГО

Бугрім О. А., студентка групи Бт 1/1

Науковий керівник – старший викладач Стужук С. В.

Миколаївський національний аграрний університет

Серед видатних постатей, чия діяльність пов'язана з містом Миколаєвом чинне місце посідає постать Олександра Івановича Казарського, героя російсько-турецької війни 1828-1829 років, капітана І рангу, кавалера ордена Святого Георгія, флігель-ад'ютанта імператора Миколи І. Здобув широку популярність після того, як 18-гарматний бриг “Меркурій” під його командуванням здобув перемогу в бою з двома турецькими лінійними кораблями.

У дитинстві Олександр навчався у церковно-парафіяльній школі, де священник Дубровненської православної парафії викладав йому граматику, а молодий ксьондз – математику, латину і французьку мову. У родині Казарських не заохочувалося читання книг, зате батько прищепив Олександру впевненість у непохитності підвалин імперії, дав чітке поняття про честь і вірність батьківщині.

У 1808 році до Казарського приїхав хрещений батько Олександра – Василь Семенович, двоюрідний брат Івана Кузьмича. Незадовго до цього він отримав посаду в обер-інтендантстві Чорноморського флоту і запропонував відправити Олександра в Чорноморське штурманське училище в Миколаєві. Батько погодився і, за свідченням капітан-лейтенанта Івана Миколайовича Сущева, першого біографа Казарського, сказав на прощання: “Чесне ім'я, Саша, – це єдине, що залишу тобі у спадок” [1].