

Абрамова Наталия Викторовна,

кандидат исторических наук, заведующая кафедрой языков стран АТР Восточного Института – Школы региональных и международных исследований ФГАОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет», г. Владивосток
abramova.nv@dvfu.ru



Гайнуллина Екатерина Юрьевна,

старший преподаватель кафедры языков стран АТР Восточного Института – Школы региональных и международных исследований ФГАОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет», г. Владивосток
gaily@mail.ru

Некоторые особенности корейского делового этикета

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые особенности корейского этикета, что является неотъемлемой частью ведения бизнеса и культурного обмена с корейскими партнерами. С практической точки зрения необходимо знать существующие правила традиционного поведения для успешного проведения деловых встреч.

Ключевые слова: Корея, деловой этикет, культура, взаимодействие, правила поведения.

Раздел: (05) филология; искусствоведение; культурология.

Культура – это, в сущности, материнское лоно экономики.
Ф. Фукуяма

Известно, что деловая этика – это совокупность принципов поведения людей, занятых в сфере предпринимательской деятельности, система идеалов, на которые опирается предприниматель для достижения поставленной цели. Роль деловой этики в международном бизнесе чрезвычайно важна, ее нельзя недооценивать, особенно сейчас, когда в АТР расширяется сотрудничество во всех направлениях и создаются свободно-экономические зоны.

Первые представления о корейском деловом этикете начали формироваться в конце 90-х гг. прошлого века, когда между Республикой Корея и Россией началось сотрудничество. Корейский деловой этикет мало изучен отечественными учеными (А. Ланьков, Т. Симбирцева, К. Ким). Среди зарубежных ученых этой темой занимались также немногие исследователи (Томас Койнер, Чжанг Сонгхён и др.). В каждой стране формируется бизнес-культура с национальными особенностями, которую необходимо учитывать в работе. Корейская деловая этика выделяется своими особыми чертами. Для создания успешных деловых отношений между нашими странами необходимо, чтобы деловые переговоры проводились на стыке двух культур, с учетом общих культурно-исторических интересов России и Кореи. Успех в делах с корейскими партнерами зависит от того, насколько эффективно и удачно происходит общение.

В данной статье рассказывается об основных особенностях корейского делового этикета.

Прежде всего – визитная карточка. Российские бизнесмены очень часто при общении используют только имя, даже обращаясь к старшему по званию. В конфуцианском иерархическом обществе Кореи для каждого имеются четкие поведенческие пред-

писания, поэтому при обращении друг к другу обязательно называется фамилия и социальная принадлежность (например, директор, начальник отдела). Корейцы почти никогда не обращаются друг к другу только по имени, так как это считается фамильярным тоном, и никогда не обращаются только по имени к вышестоящим.

Важная составляющая ведения бизнеса – обмен визитками. Обмен происходит всегда при первой встрече партнеров (как правило, визитки красивые, на дорогой бумаге, чтобы показать партнеру, что им дорожат). Если один из партнеров не может предоставить визитку, это заметно усложняет ситуацию и подрывает возможность развития долгосрочных деловых отношений. Корейцы искренне недоумевают, если не получают визитку партнера, так как обмен визитками – важная часть церемонии приветствия, поэтому иметь визитку необходимо.

Общаясь с корейскому коллеге, следует вместе с именем упоминать его ранг (*Ким саджанним* – директор Ким). Статус главы компании предоставляет ему/ей право занимать особое кресло во главе стола в своем кабинете и занимать заднее сиденье в своей машине – и эти нюансы также необходимо учитывать.

Сами корейцы считают, что существует некая **сила взгляда – Нунчи**. *Нунчи*, по словам корейцев, важная философия корейского общества. В России говорят: «Глаза – зеркало души». В Корее улыбке и мимике отводится незначительное место по сравнению с взглядом в глаза, обменом «*энергии нунчи*», как в буквальном, так и в переносном смысле. Считается, например, что *нунчи* – это универсальный язык тела, объединяющий всё, что происходит в организме. Именно поэтому корейцы значительно меньше жестикулируют, что часто вводит в заблуждение иностранцев. На самом деле они просто сосредоточены на взгляде в глаза.

В Азии истинные мотивы и побуждения не всегда можно прочесть по внешним проявлениям. В Корее традиционно установился стиль обращения к гостю как к более уважаемому человеку, по крайней мере, до тех пор, пока не реализуется цель его визита, поэтому нужно быть готовым к беседам с глазу на глаз, соблюдая взаимное уважение. В конце концов, в разговоре очень важно тонко чувствовать поведение и реакцию собеседника.

В связи с этим с целью создания хорошего бизнеса очень помогает смотреть в глаза партнерам со всей возможной искренностью и, если это уместно, даже с долей самоунижения. Развив эту безмолвную способность, можно добиться высоких результатов и научиться, в зависимости от ситуации, становиться вежливым или даже несколько раболепным. Доведя до совершенства этот навык, можно не переставать удивляться, что во взгляде людей, достигших невообразимых высот, читается лишь ум и великодушие, а во взгляде их подчиненных проскальзывают далеко не столь высокие чувства.

Такова подоплёка *нунчи*. Верят ли в эту силу сами корейцы или это самовнушение – в любом случае стоит относиться к этому с некоторой долей скептицизма, так как корейцы склонны преувеличивать свои достоинства, в то время как русские, наоборот, стараются умять свои достижения и даже отрицать их.

Среди корейцев существует понятие «*нунчи ббарын сарам*», или человек, источающий энергию *нунчи*, т. е. социально адаптированная личность, способная мгновенно прочесть собеседника по одному взгляду и приноровиться к ситуации. Такие люди – одни из самых успешных в обществе, поскольку без труда могут понять своего собеседника. Человек, которому не дано определять собеседника по взгляду, называется «*нунчи омнын сарам*», или человек, не имеющий *нунчи*.

Нунчи – полезный навык, применяемый не только в Корее, но и в любом другом месте на Земле, это не просто дополнительный способ познать человека, но, по словам корейцев, целая философия, которую нужно понимать, строя деловые отношения [1].

Также важную роль при ведении бизнеса с южнокорейскими партнерами играют **деньги (так называемая культура конверта) и подарки**.

В Южной Корее, как и в других азиатских странах, не обязательно оставлять чаевые. 10–15% от стоимости услуги автоматически добавляется в чек в крупных ресторанах и отелях. Обычно чаевые нигде особо и не нужны.

Также в Корее считается дурным тоном благодарить деньгами за искреннюю добровольную помощь. Предложение денег даже может быть воспринято как неуважение, когда чья-то помощь и поддержка, оказанная просто от доброго сердца, воспринимается как коммерческая услуга.

Однако есть и другие ситуации, в которых предложение денег вполне уместно или даже необходимо. Деньги в таком случае надо передавать в особом конверте. Для особых случаев, происходящих крайне редко, таких как свадьба или похороны, существуют особые конверты, которые легко найти в магазинах или киосках. У корейцев принято дарить *чонджи* – деньги на разные праздники, например рождение ребенка, свадьбу, выпускной, похороны, что позволяет поддерживать благосостояние общества и меньше зависеть от коррупции.

В большинстве случаев корейцы считают маленькие денежные подарки естественным жестом. Денежные подарки – *ттокгап*, или «затраты на рисовые лепешки», – дарятся на большие праздники для того, чтобы помочь получателю покрыть праздничные расходы [2].

Конверты с деньгами – неотъемлемая составляющая свадеб и похорон. Точное количество денег определяется произвольно, в зависимости от близости отношений и темпа инфляции. Иногда полезно проконсультироваться с корейцем для установления точной суммы, которую от вас ожидают, но при этом необходимо помнить, что суммы, содержащие в себе цифру 4 (например, 40 000 вон), дарить не рекомендуется. В Корее, как в Китае и Японии, число «четыре» ассоциируется со словом «смерть», поэтому ни при каких обстоятельствах нельзя дарить деловым партнерам сувениры или наборы, в состав которых входит четыре предмета. Число, обозначающее смерть, с древности несет много правил и предрассудков, и боязнь этой цифры доходит до абсурда (например, в лифтах нет кнопки четыре). Некоторые корейцы избегают вслух произносить это слово, так как фонетически оно близко к слову «смерть». Категорически запрещено красной пастой писать имя человека, так как красным цветом обычно пишут только имя покойника.

«Благодарственные деньги» – *саребу* – платятся, когда просьба принята к рассмотрению и проблема решена [3].

Человек, меняющий место работы, получает «прощальные деньги» – *кёнболь-гым*. Подчиненный, собирающийся в заграничную командировку, получает «деньги на повозку с лошастью» – *кильмаби*, чтобы частично компенсировать расходы на поездку. Такие подарки – это способ сказать «спасибо» сотруднику [4].

При создании бизнеса с Кореей всегда нужно помнить о культуре поведения, важно быть пунктуальным, но фактически, из-за пробок на дорогах, это бывает невозможно. Корейцы склонны к опозданиям, поэтому терпимо относятся к чужим опозданиям. По правилам этикета, опаздывая, следует позвонить партнеру и поставить его в известность о своей задержке.

Еда, напитки. Культура еды, принятия пищи и алкоголя играют не последнюю роль при создании бизнеса с корейцами. Корейцы принимают пищу сидя на полу, и не

во всех ресторанах есть обычные столы и стулья. Иностранцу, никогда не бывавшему в Корее, многое из еды может показаться непривычным. Корейцы могут расстроиться, если гость откажется попробовать что-либо, приготовленное для него [5]. Распитие спиртного содержит в себе как несерьезный, так и серьезный аспекты. Все серьезные переговоры, начавшиеся со спиртного, с течением времени переходят в несерьезные. До конца встречи следует соблюдать следующие правила:

- никогда не брать и не давать ничего левой рукой;
- как и в случае с визитками, давать и принимать предметы следует двумя руками или правой рукой, в то время как левая прижата к запястью, локтю или груди;
- принимая каждый бокал или рюмку, следует обязательно выражать благодарность, произнося *камса хамнида* – спасибо;
- никогда не наливать только одному себе, так как наливать напитки собеседникам считается особой честью;
- в первую очередь надо наливать старшим, однако, наливая тем, кто младше, вы также подчеркнете свое уважение и доброжелательность по отношению к ним;
- во многих азиатских культурах, в том числе и в Корее, невежливо сразу принимать подарок, даже если он крайне желанен. Как правило, следует скромно отказаться, не менее двух раз. Это правило подходит для всех видов общественной жизни, в том числе и для культуры распития спиртного – если гость решил, что на сегодня ему хватит, об этом стоит упомянуть не менее трех раз, только тогда его воспримут серьезно;
- если по медицинским противопоказаниям гость вынужден воздержаться от алкоголя, об этом стоит поставить в известность организатора вечера заранее. Однако все равно гость должен при каждом тосте символически подносить наполненную рюмку к губам. А после можно пить неалкогольные напитки или воду [6].

Если научиться принимать культурные различия как наследие народа, а не как «некультурное» поведение, то они покажутся вдохновляющими и интересными, а не раздражающими и отталкивающими.

Одна из особенностей корейской культуры, с которой может столкнуться иностранец, – это очень медленный процесс принятия решений. Если же на такой процесс оказывать давление, то это, как правило, еще больше замедляет процесс. Поэтому очень важно проявить терпение.

При обсуждении дел с корейскими партнерами не стоит забывать о том, что корейцы избегают говорить слово «нет» и отказывать. Корейский этикет не приветствует такой прямоты, поэтому, скорее всего, в случае отказа вам будет сказано «Мы рассмотрим это позднее», «Мы должны проконсультироваться с руководством» или что-нибудь в этом роде – это называется «*кыль-се*» и несет значение «посмотрим» или «подумаем об этом». Совершенно несущественно, с какой интонацией это прозвучит, реальное значение этого слова – «нет». Такой витиеватый подход принимается благоприятнее и позволяет избежать конфликтов.

При общении с корейцами на английском следует говорить медленно и понятно; использовать несложную лексику; повторять основные позиции, прозвучавшие в ходе переговоров; в конце каждой встречи передавать партнерам материал и в письменном виде [7].

Главные договоренности по бизнесу достигаются не за столом конференц-зала компании, а во время неформального ужина, поэтому следует серьезно относиться к таким неформальным встречам и никогда не считать их пустой тратой времени. Такие события могут стать прекрасным поводом наладить отношения и завести друзей, а также способствуют проведению тонких деловых переговоров в более непринужденном ключе.

Корейцы часто приглашают гостей на такие мероприятия. Гость, в свою очередь, должен принять приглашение и показать, что очень рад. Некоторые бизнесмены очень удивляются, узнав, какими общительными и открытыми могут быть консервативные корейские руководители в неформальной обстановке. В такой ситуации надо стараться быть немного более открытым и расслабленным, чем положено. Во время этих мероприятий значительно проще прийти к пониманию и соглашению. Гость, посетивший корейский неформальный ужин, должен, в свою очередь, организовать следующее застолье.

Надо помнить, что при проведении таких неформальных встреч корейцы ожидают от партнеров искренности, надежности и благосклонности, т. е. всего того, что так важно для бизнеса.

Некоторые вопросы и манеры корейцев являются вполне обычными при проведении повседневных, в том числе деловых разговоров, и могут допускать некоторые «вольности» рассуждения и общения, например:

- манера перебивать кого-то, даже не принося извинения за это;
- открытое обсуждение внешности, как с хорошей, так и с плохой стороны;
- интересоваться возрастом собеседника, его политическими, религиозными взглядами и заработком;
- допускается огромное количество вопросов на одну тему, например о вашем семейном положении: «почему вы не женаты?», «когда вы собираетесь жениться?», «с вами что-то не так? Почему вы не можете найти себе супругу/супруга?». Вопросов о детях может быть гораздо больше: «почему у вас нет детей?», «с вашей женой что-то не так?», «с вами что-то не так?», «почему вы не родите второго ребенка?», «не расстраиваетесь ли вы, что у вас только девочка? Не хотите ли вы мальчика?» [8]

Такие вопросы задаются с целью больше узнать о партнере, убедиться в том, что он заслуживает доверия и с ним/с ней можно иметь дело.

При ведении дел с корейцами необходимо помнить, что самому «процессу» создания бизнеса уделяется больше внимания, чем «сфере», в которой он создан.

Процесс переговоров часто оказывает прямое влияние на их исход. Соблюдение всех протокольных формальностей очень важно при ведении бизнеса с Кореей. Корейцам иностранные бизнесмены всегда кажутся надменными, поэтому при общении лучше проявлять немного самоуничижения для успешного преодоления культурных барьеров. Представителей российского бизнеса корейцы представляют излишне самоуверенными, с выраженным чувством собственного достоинства и с надменной позицией всезнающего разума. Исходя из вышесказанного, такого стереотипного поведения лучше избегать.

Ссылки на источники

1. The Korean Way in Business: Understanding and Dealing with the South Koreans in Business. – Boy Lafayette De Mente, 2014. – P. 93.
2. Симбирцева Т. М. Корея на перекрестке эпох. – М.: Муравей-Гайд, 2000. – С. 126.
3. How Koreans talk. – Seoul: Sang-Hun Choe, Christopher Torchia, 2002. – P. 127.
4. Ibid.
5. Ibid.
6. Managing Korean Business: Organization, Culture, Human Resources and Change Johnngseok Bae. – Routledge: Chris Rowley, Tae-Won Sohn, 2012. – P. 47.
7. Coyner Thomas L. Doing business in Korea. – Seoul, 2007. – P. 101.
8. The Korean Way in Business: Understanding and Dealing with the South Koreans in Business. – P. 102.

Natalia Abramova,

Candidate of Historical Sciences, Head of the chair of Asian Pacific Languages Institute of Oriental Studies School of Regional and International Studies, Far Eastern Federal University, Vladivostok
abramova.nv@dvfu.ru

Ekaterina Gainullina,

Senior lecturer at the chair of Asian Pacific Languages Institute of Oriental Studies School of Regional and International Studies, Far Eastern Federal University, Vladivostok

gainullina.eiu@dvfu.ru

Some features of Korean business etiquette

Abstract The paper describes some of the features of Korean etiquette, which is an integral part of doing business and cultural exchange with Korean partners. From practical point of view, it is necessary to know the existing rules of traditional behavior for successful business meetings.

Key words: Korea, business etiquette, culture, cooperation, rules of conduct.

References

1. (2014). *The Korean Way in Business: Understanding and Dealing with the South Koreans in Business*, Boy Lafayette De Mente, p. 93 (in English).
2. Simbirceva, T. M. (2000). *Koreja na perekrestke jepoh*, Muravej-Gajd, Moscow, p. 126 (in Russian).
3. (2002). *How Koreans talk*, Sang-Hun Choe, Christopher Torchia, Seoul, p. 127 (in English).
4. Ibid.
5. Ibid.
6. (2012). *Managing Korean Business: Organization, Culture, Human Resources and Change* Johnngseok Bae, Chris Rowley, Tae-Won Sohn, Routledge, p. 47 (in English).
7. Coyner, Thomas L. (2007). *Doing business in Korea*, Seoul, p. 101 (in English).
8. (2014). *The Korean Way in Business: Understanding and Dealing with the South Koreans in Business*, p. 102.

Рекомендовано к публикации:

Горевым П. М., кандидатом педагогических наук,
главным редактором журнала «Концепт»

Поступила в редакцию <i>Received</i>	17.03.16	Получена положительная рецензия <i>Received a positive review</i>	20.03.16
Принята к публикации <i>Accepted for publication</i>	20.03.16	Опубликована <i>Published</i>	30.05.16



www.e-koncept.ru

© Концепт, научно-методический электронный журнал, 2016

© Абрамова Н. В., Гайнуллина Е. Ю., 2016