

СИЛЬНЕЕ ЗАКОНОВ

ЭТИКА ПЕРЕГОВОРОВ И ОБЕЩАНИЯ



Константин Васильевич КИМ,
кандидат исторических наук

Культура и этика взаимоотношений между деловыми кругами южнокорейского бизнеса вызывают большой интерес в связи с расширяющимися экономическими контактами с Республикой Корея. Российским бизнесменам необходимо иметь некоторые представления о деловом общении для успешного ведения переговоров, от которых будет зависеть подписание двустороннего контракта на взаимовыгодной основе.

Национальная культура, древние традиции и обычаи, искусство поведения и общения в Корее самобытны и формировались на протяжении многих веков исторического развития¹. Чувство национального единства на Корейском полуострове способствовало сохранению корейской нации и не дало ассимилироваться с другими народами. Корейцы глубоко осознавали свою этническую самобытность и своеобразии культурного имиджа². Весьма важным является соблюдение традиций семьи, когда вся власть принадлежит главе дома — отцу, мужу. Остальные должны беспрекословно выполнять волю отца, который обязан решать все проблемы семьи и умело управлять домом. Конфуцианская идея порядка глубоко проникла в семейную, политическую и социальную жизнь современной Кореи. Если человек не в состоянии хорошо руководить семьей, ему не будет оказано доверие возглавить управление государством, учреждением, компанией и т.д. Порядок в доме поддерживается путем подчинения старшим — жена — мужу, слуги — хозяину, дети — отцу и т.д. В современном корейском обществе чтут и всемерно поддерживают на уровне государства конфуцианскую мораль устройства и порядка семьи и общества³. В этой стране весьма сильными остаются клановые обычаи. Родственников и членов клана связывают тесные узы: это исходит из традиционных представлений о взаимопомощи и взаимовыручке семьи и родственников и возведено в ранг строгой нравственной морали общества. Клановая мораль взаимоотношений родственников основана на чувстве уважения к своим предкам⁴. Корейцы весьма педантично ведут генеалогическую запись, где подробно отражаются звания, достижения, заслуги перед властью, место погребения и другая информация о каждом члене клана.

Все это наиболее ярко отразилось на формах коллективной деятельности корейцев. Одной из разновидностей коллективной организации общественной деятельности и экономической жизни страны явились широко распространенные общественные институты «КЕ», что означает «согласие», или «связь», которые основаны на принципах взаимопомощи и взаимовыручки для достижения каких-либо целей⁵.

«КЕ» организуют сбор членских взносов и создают денежные фонды взаимопомощи. Фонд подразделяется на многие виды поддержки и содействия.

Наибольшей популярностью в Корее пользуются разновидности «КЕ» — это «вичхинче», что в переводе означает «КЕ для родителей». В эту организацию входят люди, имеющие пожилых родителей, ее задача — организовать празднование юбилейной даты «хванган» (шестидесятилетний юбилей родителей). По случаю юбилея семья должна пригласить гостей на званый вечер и приготовить большое угощение.

Другой разновидностью «КЕ» является «Санчжоге». Это объединение создается в целях проведения похоронных мероприятий родственников или родителей. Общество «Санчжоге» помогает семье усопшего деньгами, берет на себя организацию погребения, поминального обеда и т.д.

Свадебные «КЕ» наиболее популярны в Корее. Свадьба здесь весьма дорогостоящее дело, поэтому объединение создает фонд помощи для проведения свадебной церемонии и оказывает материальную помощь семье молодоженов.

В сельской местности, в деревнях и селах, крестьяне и фермеры объединяются в сельскохозяйственные «КЕ» (разновидность сельскохозяйственных кооперативов). Здесь организуются кассы взаимопомощи. Деньги поступают от членов объединения или за выполнение сельскохозяйственных работ всем коллективом. Сельские «КЕ» ставят задачу помочь жителям села в покупке сельскохозяйственной техники, инвентаря, строительных материалов и т.д.⁶

Существуют и другие разновидности «КЕ»: объединения по строительству дорог, мостов, совместному севу или уборке урожая, рытью колодцев и многие другие, которые не могут обходиться без коллективной организации труда.

Корейский принцип коллективизма и сотрудничества заложен в ранней истории развития социально-экономических отношений общества.

Ярким примером консолидации всех слоев корейского общества в период глубокого экономического кризиса стал призыв правительства страны (конец 1997 г.) о сборе драгоценных металлов — золота, серебра — для покрытия финансового долга и выхода из затянувшейся экономической стагнации. Этот призыв поддержало население страны, и в течение двух месяцев было собрано более 30 т золота и драгоценностей.

Таким образом, сочетание самобытной культуры, основанной на конфуцианской морали, творческое использование новейших достижений в области организации и управления производством, а также внедрение современных технологий позволили Республике Корея вырваться вперед и занять ведущее место в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Выход российских деловых кругов на южнокорейский рынок часто затруднен незнанием элементарной культуры поведения в корейском обществе и правил делового этикета. Поэтому для российских бизнесменов очень важно изучить южнокорейский деловой этикет, который имеет специфические особенности по сравнению с американским или западноевропейским.

Если в США любой бизнесмен может свободно позвонить в интересующую его фирму и явиться на прием к директору со своими предложениями о сотрудничестве, то в Корее это недопустимо. Деловой этикет в этой стране регулируется на основе культурных традиций, и он не должен нарушаться ни корейцами, ни иностранцами⁷.

Если деловой человек намеревается познакомиться с бизнесменом своего должностного ранга или ему необходима встреча с государственным чи-

новником, то он должен руководствоваться общепринятыми правилами поведения для осуществления такого шага. Важным и первоочередным моментом для начала делового общения в Корее является церемония первого знакомства или представление одного человека другому. На церемонию «представления» корейцы тратят много времени и сил, так как от этого может зависеть успех. Лицо, заинтересованное в знакомстве, использует все имеющиеся возможности для достижения своей цели. Привлекаются родственники, знакомые, профессора и преподаватели университетов; мобилизуются однокурсники, родные братья и сестры, знакомые из правительственных чиновников, банкиров и бизнесменов, которые каким-то образом имеют отношение к заинтересовавшей персоне.

Если кто-то может выступить в роли поручителя, то это также используется. О встрече договариваются в деликатной форме, опоздание исключается и расценивается как неуважение. Во время приема посредник не сразу излагает цель визита, не говорит о проблеме. Он выдерживает время и беседует о погоде, о знакомых, родственниках и т.д. И только в самый последний момент говорит о цели визита, характеризует человека, который хотел бы встретиться для деловой беседы, поручается за него и дает словесную рекомендацию.

Не следует ожидать от чиновника сиюминутного ответа, он должен обдумать все детали будущей встречи, найти свободное время для беседы. Если он посчитает нужным встретиться с человеком, которого рекомендует поручитель, то назначает день, время и место приема, а также дает номер телефона на непредвиденный случай.

Заинтересованному лицу при встрече следует строго выдержать все условия, предъявляемые человеком, с которым он хочет наладить деловые отношения.

Если же тот, кто хочет познакомиться с чиновником (без посредника) для налаживания деловых связей, то его поведение будет рассмотрено как сверхбестактное, а сам он предстанет в глазах «чиновника» «неотесанной личностью». Фамилия человека и его имя имеют исключительно важное значение в корейском обществе и играют более специфическую и жизненно важную роль, чем в других странах. В ранней истории Кореи, приблизительно в IV в. до н.э. существовало табу на имя. Каждый человек получал свое имя в зависимости от социального происхождения семьи, родового клана, местности, где проживает, времени, дня, месяца, года рождения и т.д. Любое имя означало символ или число, и по нему определяли дальнейшую судьбу человека — все это регламентировалось строгими канонами буддизма и конфуцианской моралью. В современной Корее в трансформированном виде придерживаются этой традиции, что вызывает некоторое удивление иностранцев. Наиболее распространенные фамилии среди корейцев — Ким, Ли, Пак, Цой, Че, Чан. Более половины всего населения Кореи носят эти фамилии.

Фамилия и имя здесь не только необходимые потребность и признак, по которым можно определить персонально каждого, но они носят в себе закодированную информацию о самой личности: ее предназначение в жизни, способностях, деловой активности.

Большое значение в деловых кругах имеет визитная, или именная карточка. Визитка — это неотъемлемая часть налаживания деловых связей. И при первом знакомстве деловых людей принято обмениваться визитными карточками, или «менгам». В «менгаме» даются фамилия, имя, занимаемая должность, название предприятия или компании, адрес, телефон, факс и т.д. Это

часто помогает преодолеть некоторые серьезные проблемы в поиске нужного человека среди сотен Кимов, Ли, Цоев и Паков⁸.

Иностранным деловым людям следует запастись именными карточками и при первых контактах со своими коллегами обменяться ими. Визитные карточки используются только для личных контактов, их передача постороннему лицу исключается. И поэтому весьма важно при личных встречах в Корее обратить пристальное внимание на полноту информации о будущем партнере, она должна быть исчерпывающей.

Важным этапом сотрудничества является заключение контракта, процедура которого имеет ряд специфических особенностей.

Западноевропейские правила составления и подписания делового контракта совершенно не подходят к канонам, выработанным в Корее. Этика делового соглашения здесь («КЕЯК» — договор, контракт) тоже заложена в культурных традициях, которые уходят глубоко в историю и не теряют своей значимости в настоящее время⁹.

Большинство деловых соглашений или договоров между частными лицами, предприятиями, компаниями, фирмами, государственными организациями и предприятиями, компаниями оптовой и розничной торговли, как правило, заключаются устно. Устное соглашение или обязательства основаны на традиционных семейных обычаях и родственных связях, а также на персональной ответственности каждого участника договора, который не может быть нарушен обеими сторонами, так как институт поручительства в Корее сильнее писаных законов.

Вся система заключения соглашения основана на моральных принципах конфуцианства, которые заключаются в строгом и обязательном выполнении своего долга. Нельзя «подмочить» репутацию родственников, поручителей, необходимо обязательно сохранить в чистоте свой социальный статус в обществе¹⁰.

Иностранным бизнесменам следует обратить особое внимание на культуру поведения во время деловых бесед с корейскими партнерами, общение с которыми не очень комфортно для европейцев. Корейцы стараются все деловые разговоры держать за рамками встречи и не заострять на них внимания.

Обычно корейцы, чтобы вызвать интерес у собеседника, разговаривают довольно эмоционально, этим подчеркиваются дружеское расположение к собеседнику и готовность к дальнейшему диалогу.

Дружеская беседа за обеденным столом — это один из важных шагов будущих взаимоотношений, а также возможность ближе познакомиться с человеком, с которым предстоит работать в обозримом будущем. Здесь раскрываются искренние намерения, человеческие и деловые качества партнера, а также общая культура поведения.

Для принятия предварительного решения о сотрудничестве с партнером корейские деловые люди используют традиционный буддийский астрологический календарь, где указаны те или иные благоприятные и неблагоприятные условия сотрудничества, учитываются все нюансы, которые могут явиться серьезной помехой делу, выявляются исходные позиции и преимущества своего положения в предстоящем деле.

Корейцы очень часто игнорируют мелкие, на их взгляд, детали контракта и обращают внимание в основном на долговременные цели сотрудничества.

Отношение к процедуре и технике заключения контракта в западном стиле постепенно стало меняться в 60-е годы, когда Республика Корея вышла на внешний рынок, где существуют международные правила заключения сделок.

Закрываемые в западном стиле деловые договоры в Корее получили название «письменные контракты».

Несмотря на некоторые изменения и нововведения при заключении сделок, корейцы, как и прежде, формально относятся к «письменным контрактам», а основное внимание уделяют партнеру, индикатором которого являются его человеческая культура, порядочность и обязательность.

Деловые люди Кореи рассматривают «письменный контракт» исключительно как символ взаимоотношений между партнерами по бизнесу¹¹.

Западноевропейские и американские бизнесмены относятся к контракту как официальному требованию выполнения выдвинутых условий двух сторон, защиты своей точки зрения в договоре. Корейцы, напротив, рассматривают договор как моральное соглашение.

Поэтому выдвигаемые по западноевропейским законам условия контракта корейцами считаются морально неуместными или неприемлемыми.

Ключ к взаимопониманию между деловыми кругами и персонально каждым бизнесменом должны находить сами заинтересованные стороны.

Для успешного ведения переговоров и налаживания связей с корейскими деловыми кругами необходимо обратиться к специалистам по культуре и этике делового общения, которые дадут уроки плодотворного пребывания в Корее.

Корейцы гостеприимный народ, поэтому зарубежных гостей хозяева принимают в самых дорогих гостиницах и ресторанах.

Гости должны быть готовы к большому застолью, которое проходит довольно бурно и эмоционально, с ответными тостами и речами.

Во время приема в ресторане не принято затрагивать дела бизнеса, этим вы можете омрачить хозяев.

В настоящее время западноевропейские методы ведения деловых переговоров и международные нормы заключения контрактов широко используются и в корейских деловых кругах. Однако традиционные корейские правила и нормы деловой культуры и этики остаются в стране Утренней свежести пока еще общепринятыми, и они сильнее законов.

¹ Koreana // History of Korea Culture. Vol.7. N.3. 1993. P.6.

² Корея: Справочник. Сеул, 1993. С.49.

³ Там же. С.165.

⁴ Там же.

⁵ Там же. С.168.

⁶ Там же. С.170—172.

⁷ Сельский коллективный труд //Корейцы: Корейская служба информации для зарубежных стран. 1993. С.43.

⁸ Korea Trade and Investment — Korea Trade — Investment Promotion Agency. Vol.15. N.4. July-August. 1997. P.48.

⁹ Там же. С.49.

¹⁰ Korea. Trade and Investment. Korea Trade — Investment Promotion Agency. Vol. 15. N.2. March-April. 1997. P.40.

¹¹ I bid.

SUMMARY: «More Powerful than Laws» is the title of the article by Candidate of Historical Sciences Konstantin Kim. It tells about the culture and ethics of negotiations between Russian and South Korean businessmen, business circles. The author acquaints the readers with cultural traditions which were being developed in South Korea for many centuries. The principles of co-operation are being formed at present.