

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://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/41464>

Тип работы: Реферат

Предмет: Востоковедение

Содержание

Введение 3

1. Понятие о деловом стиле в Китае 4

1.1. Общее представление о Китае 4

1.2. Общие представления о китайской деловой культуре 7

2. Особенности деловой переписки в Китае 9

2.1. Особенности обращения к собеседнику в Китае 9

2.2. Деловая переписка с партнерами из Китая 12

Заключение 14

Список литературы 16

Введение

Актуальность настоящего реферата состоит в том, что сегодня Китай превращается в мощный экономический центр. Соответственно Китай становится важным экономическим партнером для большого количества стран.

Именно по этой причине появляется потребность в изучении особенностей деловой культуры Китая и особенностей организации и ведения деловой переписки с китайскими компаниями. При этом нужно помнить, что, несмотря на экономический рост и видимую европеизацию деловых структур Китая культура в стране остается традиционной.

Здесь нужно напомнить, что для китайцев важна и форма и содержание сообщения. Они не будут реагировать на фамильярное послание или на послание, в котором сказано много слов о партнере и мало, о деле.

Важным является для китайцев формы обращения к партнеру. Важным является указание на его должность или звание. При этом важно, что бы партнер все время проявлял дружеские чувства. Не менее важно для китайцев, что бы обращения в письме были вежливыми, направленными на подтверждение хорошего расположения к собеседнику, а так же наполнены благодарностью за проводимые переговоры и коммуникацию в целом.

1. Понятие о деловом стиле в Китае

1.1. Общее представление о Китае

Китай – одна из самых самобытных стран мира. Люди, которые впервые приехали в эту страну, испытывают настоящий культурный шок. Многие китайские обычаи и привычки, уходящие в далекое прошлое, с точки зрения иностранцев, незнакомых с китайской культурой, абсолютно лишены смысла. Однако для людей, желающих работать с Китаем и китайцами, знание некоторых основных китайских традиций и норм поведения будет весьма полезно. При этом стоит учитывать, что и Китай постепенно перенимает некоторые западные привычки.

Однако не стоит обольщаться. Жители Поднебесной не начали думать так же, как европейцы или американцы.

Укажем общие представления о стране. Китай – это крупнейшее по численности населения государство мира, располагающееся в Восточной Азии. Кроме того, это один из крупных политических, экономических и культурных мировых центров. Для каждого китайца государство – приоритетная ценность. Важнейшими характеристиками любого человека в Китае являются образование и культура.

Китайская цивилизация одна из старейших на планете: ее история насчитывает около пяти тысяч лет.

Древние китайцы достигли больших успехов в области культуры, науки, экономики. Здесь появился первый в мире каталог звездных тел (трактат «Ганьши синцзин»), прибор для демонстрации движения планет,

сейсмограф. А кто не знает о древней китайской медицине.

Китайский национальный характер складывался не одно тысячелетие, испытыв на себе влияние различных философских учений и деятельности правителей. Весь жизненный уклад китайца строится на строгих нормах, правилах. Даже в быту прослеживается любовь ко всякого рода правилам – повсюду их великое множество. Это касается и распорядка дня: ранний подъем, ранний отход ко сну, послеобеденный сон. Китай – многонациональная страна. В Китае уживается более пяти десятков народностей, каждая из которых имеет свои особенности. Культура Китая очень разнообразна: на это влияют и большая территория, и многонациональность.

Китайцев обычно делят по месту жительства на южных и северных. Эти две большие группы можно разделить на более мелкие, и у каждой будут в характере свои особенности. Так, китайцы с северо-востока непринужденны, откровенны, шанхайцы – умны, пекинцы – практичны, тяньцзинцы – честны и терпимы, китайцы из Шанси – трудолюбивы и экономны, стойки к трудностям, кантонцы – общительны и любят зарабатывать деньги. Поэтому не следует придерживаться одной и той же линии поведения, когда вы начнете работать с китайцами.

Сами китайцы говорят: «Знай своего противника и знай себя, тогда ты выиграешь сотню сражений без опасности поражения», имея в виду, что следует хорошо изучить своего партнера, чтобы заключить выгодную сделку. Для китайцев очень важно ощущение сплоченности между людьми. Семья, школа, рабочий коллектив или сообщество в целом являются основными общественными структурами, дающими каждому китайцу ощущение стабильности.

Семья очень многое значит для китайца. Но для него это понятие широкое: семьей считаются не только папа, мама, сестры и братья, но и все, кто имеют между собой родственные отношения, и даже земляки. Китайцы так привязаны к семье, что ради нее могут отказаться от выгодного предложения, чтобы не переезжать в другую местность.

Список литературы

1. Нестерова М.Г., Васильева Е.А. Деловая переписка со странами Азии. Правила и принципы. – Тамбов: Смена, 2016. – 556 с.
2. Никитин А.В. Параметры успешной деловой переписки // Материалы межвузовской научно-практической конференции «Актуальные проблемы развития и совершенствования международной коммуникации в XXI веке». – Казань: Изд-во Казанского государственного университета им. В.И. Ульянова-Ленина, 2017. – С. 93–106
3. Петров М.И., Костров Т.А. Особенности деловой корреспонденции в Китае. – Владивосток: ИД Хамелеон, 2016. – 421 с.
4. Павлова И.В., Морозова О.С., Борисова А.Е. Правила деловой переписки с Китаем. – Саратов: ИД Гарант, 2016. – 443 с.
5. Пономаренко В.В., Криворукова Г.А., Лезунова Н.Б. Основные принципы организации деловой переписки в странах Азии. – Ханты-Мансийск: Зеркало, 2016. – 460 с.
6. Родионова Г.В., Ерошенко М.А., Анкудинова А.П. Особенности культуры делового взаимодействия с китайскими партнерами // Материалы международной научно-практической конференции «Евразийский научный форум». – СПб.: Межрегиональный институт экономики и права при МПА ЕвразЭС, 2017. – С. 114–129
7. Самсонов И.М., Гридасова А.В. Деловая коммуникация. Особенности организации делового взаимодействия // Вестник Казанского государственного университета им. В.И. Ульянова-Ленина, 2016. – С. 99–113
8. Слуцкая А.П., Алексеева И.Т., Подольская Т.А. Российско-Китайские деловые отношения. Правила организации взаимодействия // Материалы международной научно-практической конференции «Евразийский научный форум». – СПб.: Межрегиональный институт экономики и права при МПА ЕвразЭС, 2016. – С. 107–122
9. Соколова Т.В., Кудлачев А.В. Влияние культуры на ведение деловой переписки. – Томск: Парадигма, 2015. – 564 с.
10. Сорокина В.А., Петренко Г.Г. Особенности деловой переписки с разными районами Китая. – Новороссийск: Приоритет, 2016. – 468 с.
11. Титоренко В.В. Особенности деловой переписки с Пекином. – Волгоград: Знамя, 2016. – 320 с.
12. Уфимцева А.В. Европеизация культуры Китая. Сравнение правил деловой переписки в Европе и Китае. –

Хабаровск: Атлант, 2016. – 380 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://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/41464>