

УДК 651.76

Е.Н.Пенских, В.А.Старожилова (4 курс, ЮФ), О.Г.Ветрова, к.ф.н., проф.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ ПРЕЗЕНТОВАНИЯ

Целью данной работы является анализ стандартов презентирования стран мира. Актуальность данной темы неоспорима, так как межкультурные различия составляют наибольшие сложности в общении, знание того, какой подарок лучше преподнести, чтобы не нанести оскорбление или даже нарушить закон крайне важно.

Япония, Китайская Народная Республика, Корея: преподнесение подарков в этих странах – целая наука. Здесь считают, что подарок гораздо красноречивее слов .

- Главные праздники: Осейбо, Ошуген (Япония); Китайский Новый Год (Китай); Чусок, первый и шестидесятый дни рождения (Корея).
- Форма подарка так же важна, как и содержание
- Принадлежащие к разным социальным слоям люди не имеют права получать одинаковые подарки
- Подарок следует передать обеими руками и немного принизить его ценность , очень часто дарят деньги
- Цвет так же имеет большое значение: белый, синий и черный – траурные цвета, красный, розовый, желтый – цвета радости
- Ни в коем случае нельзя дарить ножи (пожелание скорей смерти) и платки (символ разрыва дружбы)

Австрия, Бельгия, Италия, Германия, Франция, Англия: подарки в этих странах играют весьма скромную роль и обычно сводятся к стандартному набору:

- Недорогие товары со скромным фирменным логотипом
- Ежедневники, записные книжки, цветы для дам, хорошее вино либо книга и т. д .
- Не желательно дарить красные розы (символ любви) и хризантемы (цветы, возлагаемые на могилы)
- Часто предпочитают отправлять цветы лишь на следующий день после торжества, либо вести знакомых в театр или ресторан в благодарность за прошедший прием

Ближний Восток: непомерная щедрость и гостеприимств.

- Нахваливая какую-либо вещь в доме египтянина, вы рискуете тут же получить ее в подарок
- Основные запреты: нельзя дарить алкогольные напитки, так как Ислам запрещает употребление спиртного и дарить подарки жене хозяина дома

Америка: здесь к подаркам относятся крайне негативно. Американские законы специально оговаривают цену деловых подарков – обложению налогом не подлежат только подарки стоимостью до двадцати пяти долларов. Существует лишь одно исключение – Рождество (25 декабря), в этот дань подарками обмениваются абсолютно все.

Таким образом, рассмотрены вопросы национальных стандартов презентирования. Прежде чем преподнести иностранному гостю подарок, необходимо узнать хоть немного о его стране и принятых в ней обычаях.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Михайлов А. В. Языки культуры: учебное пособие по культурологии М.-1997.
2. Венедиктова В. И. Деловая репутация: личность, культура, этика, имидж делового человека М.-1996.

3. Хлопова Т. И. Лебедева М. М. Протокол и этикет для деловых людей М.-1997.
4. Роджер Акстелл. Что можно и чего нельзя: советы бизнесменам и разъезжающим по миру СПб.-1996.