



Особливості ведення ділових переговорів в Італії



Виконала :
студентка ФАМ
спеціальності МОіА
1 курсу 1 групи ОКР Магістр
Грумент Т.В.

- Італійці - народ, в характері якого домінує експресивність, тобто схильність повністю піддаватися своїм емоціям та відверто висловлювати їх. Стимування емоцій вони вважають чимось неприродним і ототожнюють це з лицемірством.
- Італієць поєднує в собі французьку жвавість, веселість з іспанською серйозністю та жорсткістю. Його природний характер - це смак, пов'язаний з ефектом.



Всупереч поширеній думці, ділові італійці відрізняються певною стриманістю, тобто певною мірою вони манірні. Представляючись, необхідно назвати тільки своє прізвище, і обмінятися рукостисканнями. В Італії рукостисканням обмінюються навіть жінки.



- Італійці надають чималого значення неформальним відносинам і з задоволенням проводять час з партнером в неслужбовий час. Крім того, багато питань італійці вважають за краще обговорювати в неофіційній обстановці, наприклад, у ресторанах.
- Знайомство з представником італійського ділового світу починається з обміну візитних карток, тому їх необхідно мати при собі в достатній кількості. Якщо в відповідь на простягнену картку ви не можете дати свою, треба вибачитися, пояснивши причину, і пообіцяти надіслати її за найпершої нагоди.



Характерно, що в Італії ви майже не зустрінете на керівних посадах жінок. Традиції суспільства утримують жінку вдома більше, ніж в будь-якій іншій європейській країні. Тому якщо ви тут у діловій подорожі, і якщо ви - жінка, вважайте, що одягаєтесь для чоловіків. Не забудьте, що італійці звертають увагу на стильний фасон. Вдягніть свої найкращі туфлі, візьміть модну сумочку.



Італія характеризується високоекспресивною культурою, тут цінують прямий зоровий контакт (здатність "читати" по очах). Якщо співрозмовник уникає зорового контакту зі своїм партнером, то той вирішить, що до нього байдуже ставляться. Італійці навіть за кермом автомобіля вважають за необхідне дивитися співрозмовнику у вічі. Щодо форм звертання потрібно бути особливо обережними, оскільки дружелюбність італійців зовсім не дає права ігнорувати їхні звання та титули.



- Представники дрібних і середніх фірм Італії зазвичай більш активні при встановленні партнерських відносин, не зволікають з рішеннями організаційних і формальних питань, охоче йдуть на альтернативні варіанти зв'язків.
- Італійські бізнесмени велике значення надають переговорам, що ведуться між людьми, котрі займають однакове становище в діловому світі та суспільстві. От чому вони прагнуть дізнатися про трудову біографію, вік, посаду потенційних учасників перед діловими зустрічами.



- оскільки італійці дуже пишаються своєю країною як колискою багатьох видів мистецтв і ремесел, вияв поваги і знань у цій сфері завжди справляють сприятливе враження і вможливають створення атмосфери довіри і доброзичливості;
- знати, що в спірних питаннях італійці прагнуть розумної поступки, у виняткових випадках намагаються вдаватися до послуг арбітражу;
- необхідно знати деякі особливості італійського характеру в різних районах Італії та їхні відмітні риси в темпераменті, діловому хисті, навіть у тонкощах мови.

в Італії шанують тих, хто не смітить грошима



Дякую за увагу !

