ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЁРАМИ

Работу выполн

студентки *III* курса

Гиносян Э.Г., Ермакова Г.Е., Козлова Д.С., Кузина Е.В., Отякина

Ведение переговоров с представителями различных народов и государств имеет свою



этнически, тем более существенными представляются им различия во взглядах на ту или иную проблему. Чем больше разнятся народы в этническом плане, тем более значимыми



дставит ния во г



Российские бизнесмены очень б<mark>ыстро</mark> переходят на "ты".

Дистанция между деловыми партнерами в российском бизнесе стремительно сокращается, и это буквально шокирует зарубежных бизнесменов.

Если неизвестны точные значения жестов, лучше вообще их исключить.







овернуть указательным

пальцем у виска, подразумевая какую-то глупость, то нас не поймут. Там этот жест означает, что кто-то сказал очень





В США "ноль", образованный большим и указательным пальцем, говорит: "все нормально", "все окей ". В Японии этот же жест означает просто "деньги", во Франции – тоже ноль. В Португалии и некоторых других странах он вообще воспринимается как неприличный.







«Да ты с ума сошел!»

Если <u>голландец</u>, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, это означает, что он по достоинству оценил наш ум. Палец же в сторону указывает, что слегка "поехала крыша".





восхищение идеей

крайний скептицизм

Американский стиль характеризуется высоким профессионализмом.

Помните: интимная зона американцев - не менее 40 см!



Французы предпочитают вести переговоры на своем родном языке. Но вообще, французы всегда учтивы, вежливы, любезны, склонны к шутке и непринужденны в общении.

Долгое время французский язык был языком дипломатического общения, поэтому во время деловых встреч с ними предпочтительно использовать французский. Но ни в коем случае не говорите во время деловых встреч по-французски, если у вас низкий уровень знания языка или плохое произношение.

Испанцы искренни, сердечны, открыты, обладают чувством юмора и способностью работать в команде.





На переговорах с <u>китайцами</u> обычно четко разграничиваются отдельные этапы: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап.



В традициях японцев - заключать важнейшие соглашения в ресторанах. При этом на следующий день партнеры возвращаются в офис, где за столом переговоров разыгрывается настоящий спектакль по поводу заключения уже достигнутой накануне договоренности.

В современной Японии очень распространены поклоны. Поэтому, несмотря на то, что бизнесмены обмениваются рукопожатием, легкий поклон в любом случае будет уместен.

Немцы обычно заранее очень тщательно прорабатывают свою позицию, а на переговорах любят обсуждать вопросы последовательно, один за другим.

Отличительная особенность немцев - это высокая степень официальности при деловом общении.





Англичане значительно меньше внимания уделяют вопросам подготовки к переговорам.

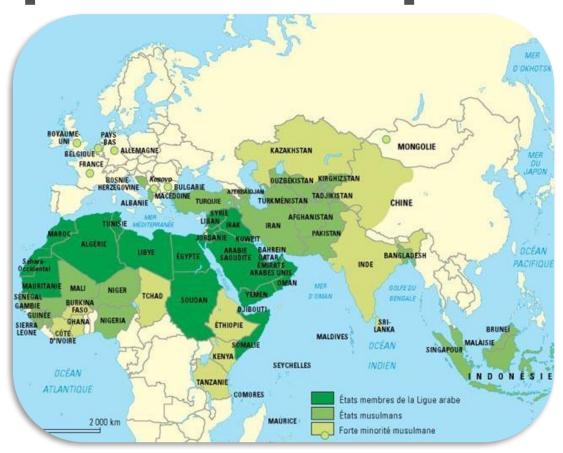
С английскими партнерами никогда не нужно бояться молчать.

Обмен рукопожатием принят только при первой

встрече.



ведение переговоров в арабских странах



В деловых отношениях с арабами следует помнить об обязательном соблюдении исламских традиций. С представителями исламского мира не стоит заводить разговор о религии и политике.



- в мусульманском мире иностранец не может обращаться с вопросами или просьбами к женщине;
- арабское приветствие превращается в целую процедуру;
- необходимо выслушать арабского собеседника, даже если вы спешите.



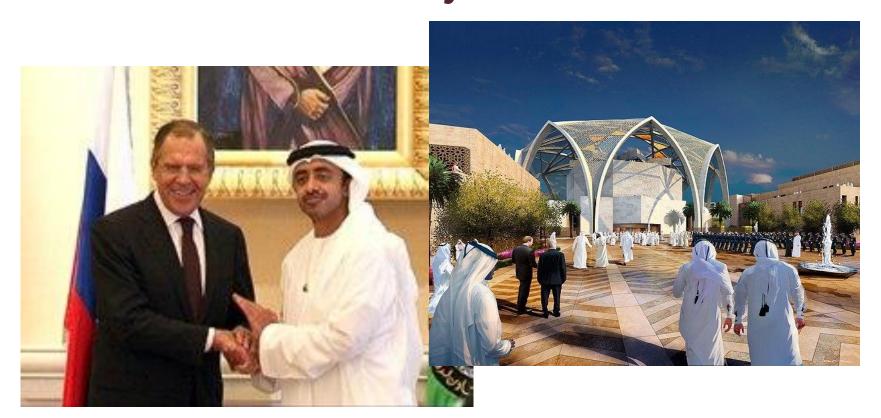
На Востоке не принято передавать документы, визитные карточки, сувениры левой рукой - в исламских странах она считается "нечистой" и пользуется дурной славой.



При первом знакомстве ваш арабский собеседник выражает вам радушие и любезность. Это не притворство, а дань традиции: среди арабов господствует мнение, что только такое поведение достойно мусульманина. Последующая беседа может проходить



Торговая сделка у арабов - всегда маленький спектакль. Исламская мораль относит торговлю к престижному, почитаемому занятию.



Требования, которые относятся как к деловому общению, так и к общей культуре человека:

- умение достойно и с уважением принять приглашенного партнера;
 - скромное и достойное поведение во время ответного визита;
 - строгая пунктуальность.

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ:

- помните, что богохульству и сквернословию не место в деловых отношениях;
- всегда вставайте, когда звучит национальный гимн государства;
- не надевайте национальные костюмы (например, тога или сари);
- правильно произносите имена;
- если вы не знаете языка страны, в которую едете, наймите переводчика и выучите несколько ключевых фраз;
- не пытайтесь рассказывать анекдоты: они обычно трудны для понимания иностранцев.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИ