

# ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С ИНОСТРАННЫМИ ПАРТНЁРАМИ

Работу выполнили  
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  
специфику



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

**представит  
ния во м**



**Российские бизнесмены очень быстро 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.*





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



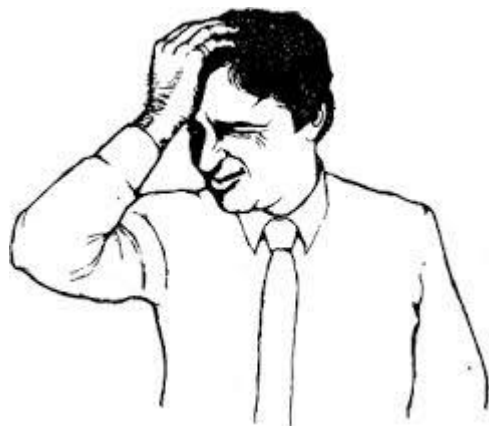


В США "ноль", образованный большим и указательным пальцем, говорит: "все нормально", "все окей ". В Японии этот же жест означает просто "деньги", во Франции – тоже ноль. В Португалии и некоторых других странах он вообще воспринимается как неприличный.





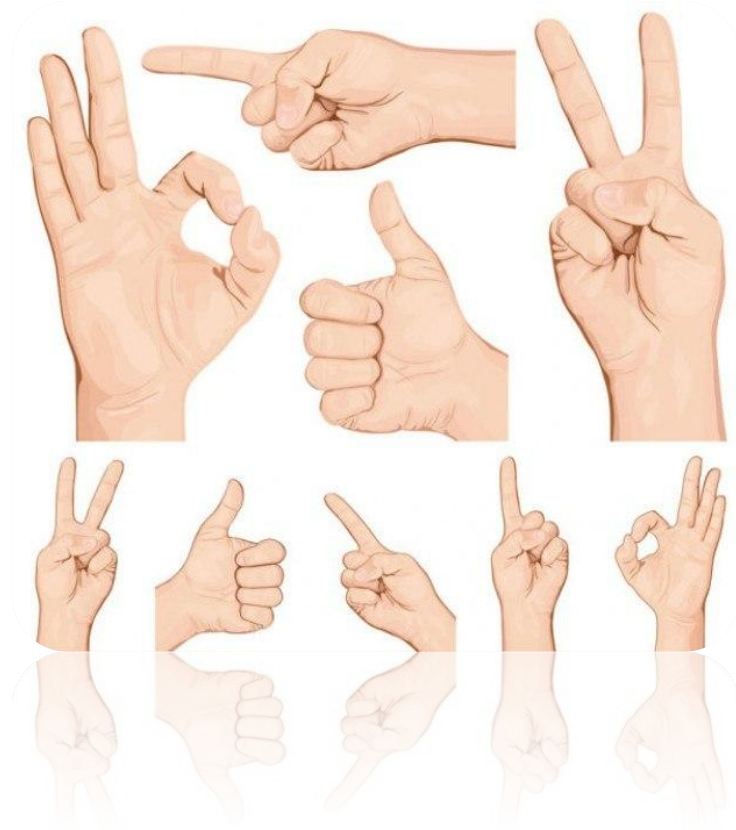
И



**«Да ты с ума сошел!»**



Если голландец, 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 идеями**

**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 китайцами 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.



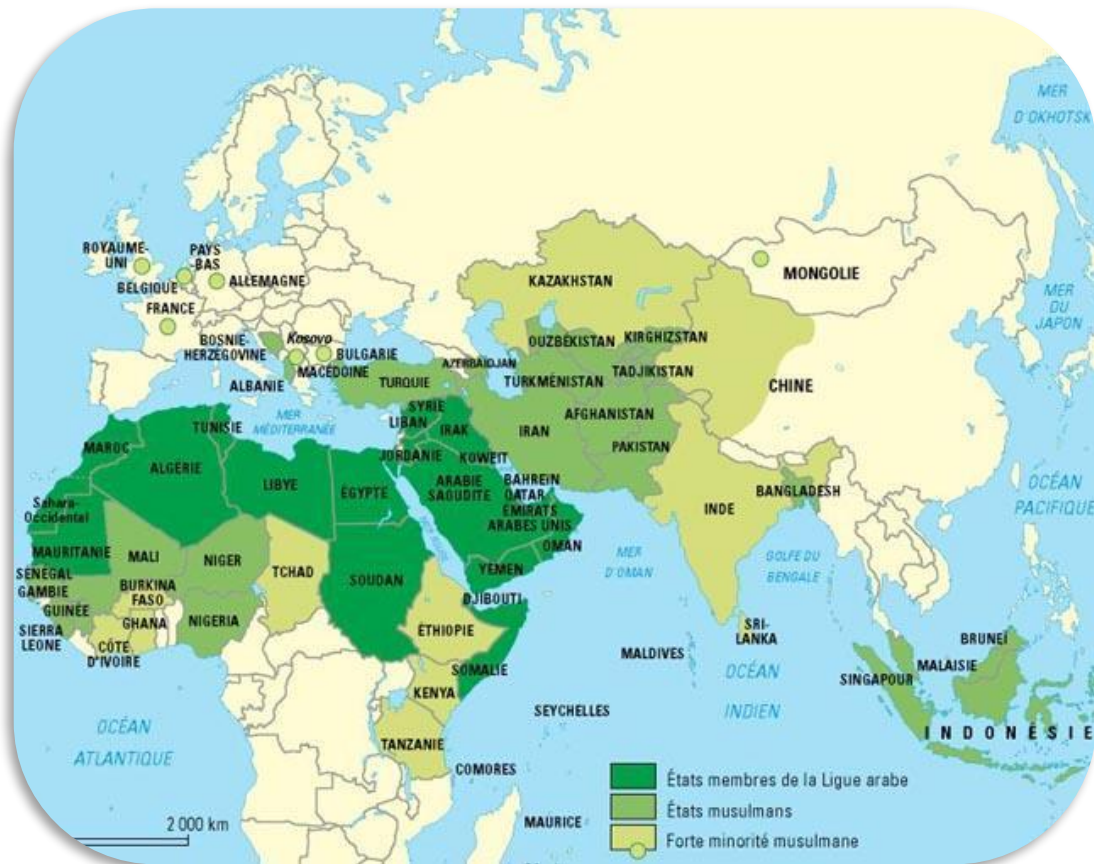
**Англичане** значительно меньше внимания уделяют вопросам подготовки к переговорам.

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.

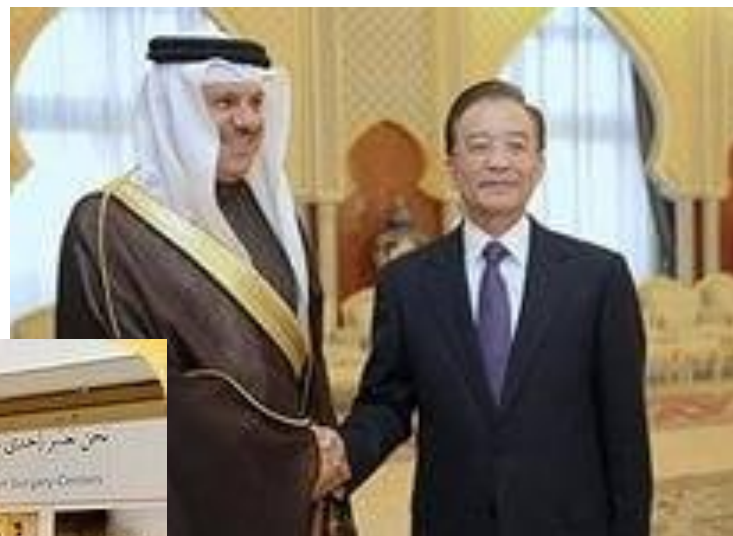




На Востоке не принято передавать документы, визитные карточки, сувениры левой рукой - в исламских странах она считается "нечистой" и пользуется дурной славой.



*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 менее гладко.*



***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:*

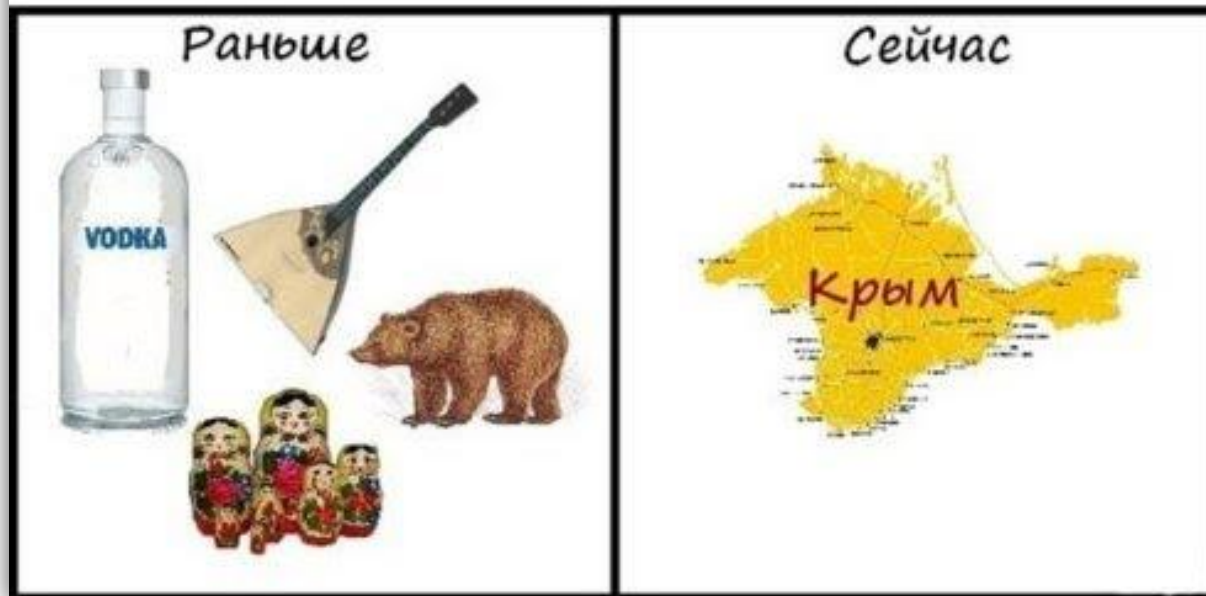
- умение достойно и с уважением принять приглашенного партнера;
- скромное и достойное поведение во время ответного визита;
- строгая пунктуальность.



## 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.

# Россия глазами иностранцев



**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ**