

Национальные стили ведения деловых переговоров.

к.э.н. доцент Котарева Алена Олеговна



Американский стиль ведения переговоров.

- характеризуется достаточным профессионализмом. Редко в американской делегации можно встретить человека, некомпетентного в вопросах, по которым ведутся переговоры. При этом члены американской делегации относительно самостоятельны при принятии решений по сравнению с членами делегаций из других стран
- Одновременно с этим проявляется и эгоцентризм. Американские делегации тщательно готовятся к переговорам и ожидают столь же тщательной подготовки от своих партнеров. Они предпочитают высокий темп дискуссии, из-за чего американцы часто производят впечатление чрезвычайно напористых и даже агрессивных, однако это особенность их национального стиля ведения переговоров, а не отношение к тому или иному конкретному партнеру.

Английский стиль ведения переговоров.

- В отличие от американцев, англичане всегда держатся официально. Переговоры с английскими партнерами лучше начинать не с предмета обсуждения, а с чисто житейских проблем: погода, спорт, дети и т. д. Приложить все силы, чтобы расположить их к себе, нужно показать им, что для вас общечеловеческие ценности выше коммерческих интересов. Следует подчеркнуть ваше доброе расположение к британскому народу и идеалам, которые он разделяет. Все вопросы должны быть выдержанными и корректными.
- Профессиональная подготовка членов английских делегаций, как правило, высока. Общеизвестно, что англичане на переговорах проявляют себя как хорошие психологи.

Французский стиль ведения переговоров

•

Французы обычно избегают официальных обсуждений вопросов один на один. Они очень стараются сохранить на переговорах свою независимость. В то же время их поведение может измениться кардинальным образом в зависимости от того, с кем они обсуждают проблемы.

- Больше внимания уделяют предварительным договоренностям и предпочитают заранее обсуждать те или иные вопросы. По сравнению с американцами, французы менее свободны и самостоятельны при принятии окончательных решений .
- Они достаточно жестко ведут переговоры и, как правило, не имеют запасной позиции. Чаще всего они выбирают конфронтационный тип взаимодействия, хотя стремятся при этом сохранить традиционные для французской нации черты поведения: учтивость, вежливость, любезность и склонность к шутке и непринужденности в общении

Китайский стиль ведения переговоров.

четко разграничивает отдельные этапы: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап. На начальном этапе переговоров большое внимание уделяется внешнему виду партнеров, манере их поведения. Эти показатели служат индикатором для определения статуса каждого из участников переговоров.

- В процессе переговоров китайская сторона внимательно следит за поведением партнеров, учитывает все ошибки и промахи, используя их в своих интересах. Китайцы предпочитают действовать так, чтобы противоположная сторона первой «открыла карты», с тем, чтобы получить для себя тактическое преимущество. Один из излюбленных тактических приемов китайских делегаций – согласие на уступки в самом конце переговоров, когда кажется, что никаких шансов на достижение соглашения не осталось. Как правило, китайцы стремятся, чтобы переговоры проходили в духе дружбы и создают для этого соответствующую психологическую атмосферу.

Японский стиль ведения переговоров

- примечателен тем, что японцы практически не используют угроз при переговорах. Они стремятся избегать обсуждений и столкновений позиций во время официальных переговоров, а также участия в многосторонних переговорах.

Немецкий стиль ведения переговоров.

- в отличие от французского характеризуется большей сухостью и педантичностью. Ведя переговоры с немецкими партнерами, необходимо учитывать их пристрастие к точности, пунктуальности и строгой регламентации поведения. Следует также помнить, что немцы придают большое значение титулам. Поэтому еще до начала переговоров нужно уточнить все титулы каждого члена немецкой делегации.
- В процессе обсуждения с такими партнерами их и своих позиций надо стремиться к ясности, четкости и краткости и не употреблять пустых, ничего не значащих слов и выражений.

АРАБСКИЙ *стиль* ведения переговоров

- предполагает установление доверия между партнерами. Одним из условий достижения успеха в переговорах с арабами является соблюдение и уважение местных традиций. Для большинства бизнесменов стран арабского мира характерно чувство национальной гордости. Эта их особенность сказывается и при ведении переговоров.
- Для таких партнеров большое значение имеет уровень, на котором ведутся переговоры, поскольку большинство арабов — сторонники сильного правления и административных правил поведения. Они также предпочитают предварительную проработку деталей обсуждаемых вопросов.

РОССИЙСКИЙ *стиль* ведения переговоров

- При решении проблем на переговорах российские бизнесмены предпочитают действовать осторожно, не рисковать. В случае, если есть выбор между более и менее рискованными вариантами решения, наверняка будет выбран второй вариант. Боязнь риска влечет за собой ограничение инициативы. Поэтому, по крайней мере до недавнего имени, наши участники переговоров в основном реагировали на то, что предлагал партнер, а не выдвигали собственные варианты решения.
- Российская тактика ведения переговоров отличается еще и тем, что наша сторона часто в начале переговоров старается занять прочную позицию, характеризующуюся значительным завышением требований. Затем после длительных дискуссий и уступок происходит сближение позиций сторон. При этом компромисс нашими бизнесменами рассматривается как проявление слабости, поэтому к нему они прибегают весьма неохотно.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.

1. Игебаева Ф.А. Этические основы деятельности современного делового человека. В сборнике Современный мир: экономика, история, образование, культура. Сборник научных трудов. Уфа. 2015.- С.110-113.
2. Игебаева Ф.А. Язык жестов в деловом общении /NovaInfo.Ru. 2016. Т.1. № 42. – С. 273. – 278.
- Игебаева Ф.А, Кильдиярова И.Д. Язык жестов в деловой коммуникации // Экономика и социум. 2015. № 6-3 (19). – С. 65 – 67