



РОССИЙСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
имени Г. В. ПЛЕХАНОВА



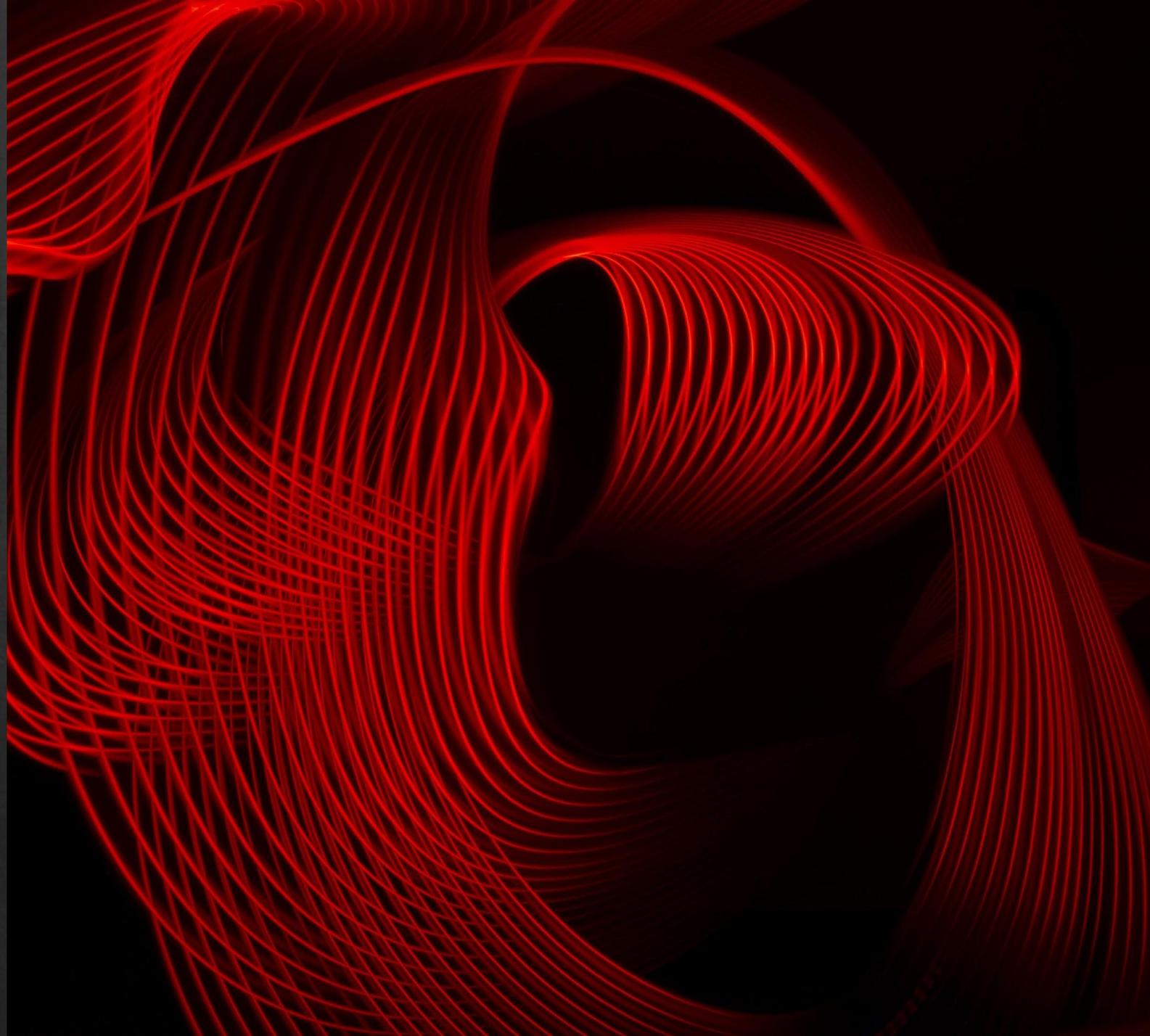
Этикет собеседований различных стран

Работу выполнили Вычугжанина Наталья и Прозорова Виктория

Факультет менеджмента 1110 группа

**Какие правила этикета
при ведении
собеседования
существуют в различных
странах?**

В каждой стране применяются собственные правила этикета, которым должны следовать соискатели, желающие устроиться на работу в какую-либо компанию. Поэтому если россиянин желает трудиться в иностранной компании, то ему нужно хорошо разбираться в правилах поведения во время прохождения собеседования. Это позволит оказать положительное впечатление на потенциального работодателя.



Франция

- ◆ Интервью преимущественно во время обеда
- ◆ Положение рук – на столе, а не на коленях
- ◆ Важно: наливать вино своему потенциальному уважение
- ◆ Приветствуя человека, лучше называть его фамилию, а не имя. Обезличенное обращение "мсье" и "мадам"
- ◆ Визитки играют важную роль в деловом общении
- ◆ Проявление сердечности и вежливости, но, не



Великобритания

- ◆ Поддерживание зрительного контакта во время разговора
- ◆ Пунктуальность
- ◆ Прямолинейность
- ◆ Деловой костюм консервативного стиля
- ◆ Преданность формальностям
- ◆ Отправление благодарственных писем своим партнерам



Нидерланды

- ◆ Тщательно продуманные, подготовленные и систематизированные переговоры
- ◆ Начиная деловую беседу, следует приступать к сути без лишних преамбул, оперативно и четко
- ◆ Планирование
- ◆ Крепкое дружеское рукопожатие до и после беседы
- ◆ Честные и прямые ответы/высказывания – приоритет
- ◆ Четкое разграничение деловой и частной стороны



Япония

- ◆ Прибытие на собеседование как минимум за 10 минут до назначенного времени
- ◆ Перед тем, как зайти в помещение, японец должен трижды постучаться
- ◆ Наклон вперед от бедра с прямой спиной с положением рук по бокам – является приветствием
- ◆ Сидя на стуле, мужчины держат каждую руку на ладони поверх другой
- ◆ Вежливость и толерантность
- ◆ В конце собеседования рекомендуется поблагодарить собеседующих



Индия

- ◆ Перед встречей следует подготовить вступительную речь, в которой соискатель сообщает потенциальным работодателям о своих способностях, возможностях и умениях
- ◆ Начало деловой встречи – легкое рукопожатие
- ◆ Заинтересованность личной жизнью партнера по переговорам – признак уважения
- ◆ Сдержанность, приветливость, настойчивость
- ◆ Вручение подарков деловым партнерам
- ◆ Окончание беседы – объятия и хлопки по спине



Испания

- ◆ При встрече – дружеское похлопывание по спине
- ◆ Экспрессивные, радостные и проходящие в мире
- ◆ Элегантный костюм
- ◆ Тщательное обсуждение всех подробностей и д
- ◆ Несоблюдение временных рамок
- ◆ С 13:30 до 16:30 – сиеста, деловую встречу назн

