

A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip. The hand on the left is wearing a dark suit jacket with two buttons visible. The hand on the right is wearing a blue suit jacket. In the background, a red flag with yellow stars is visible, suggesting a business deal or agreement. The text is overlaid in the center of the image.

Бизнес психология Восточной Азии

Два железных правила ведения международного бизнеса

Правило № 1:

В международном бизнесе продавец должен приспособливаться к покупателю.

Правило №2:

В международном бизнесе гость должен соблюдать местные обычаи.

Модели кросс-культурного поведения при ведении бизнеса.



- Внимание на **сделке**
- Внимание на **взаимоотношениях**

КУЛЬТУРЫ, СОСРЕДОТОЧЕННЫЕ НА СДЕЛКЕ

Северная Европа и Германия

Великобритания

Северная Америка

Австралия и Новая Зеландия

УМЕРЕННО СОСРЕДОТОЧЕННЫЕ НА СДЕЛКЕ

Южная Африка Южная Европа

Центральная и Восточная Европа

Чили, Южная Бразилия, Северная Мексика

Гонконг, Сингапур

КУЛЬТУРЫ, СОСРЕДОТОЧЕННЫЕ НА ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ

Страны арабского мира Африка, Латинская Америка и Азия

Общие культурные противоположности влияющие на возникновение конфликта во время переговоров:

- ✓ Неформальная /формальная культура
- ✓ Культура с жесткими временными рамками / культура с гибкими временными рамками
- ✓ Эмоционально экспрессивные / эмоционально сдержанные культуры

Правила ведения переговоров:

- ✓ При посещении Китая бизнесменам необходимо знать языковые различия между севером и югом, между прибрежными и материковыми провинциями, особенно между Гонконгом и материком.
- ✓ **Используйте «гуанси», сделайте подарок.**
- ✓ Уважайте людей в возрасте, особенно покупателей.
- ✓ Китайцы считают, что открытое проявление злости или нетерпения является инфантильным. **Сохраняйте гармонию.** Фальшивая улыбка лучше честной злости.

Правила ведения переговоров:

- ✓ **Проявляйте уважение**, оно связано с самоуважением, достоинством, репутацией.
- ✓ В **вербальной коммуникации** будьте сдержанны.
- ✓ В **паравербальной коммуникации существует ряд особенностей**: китайцы говорят тихо, не перебивают других; смех или хихиканье свидетельствуют о стрессе, нервозности или смущении, а не о веселье.

Правила ведения переговоров:

Невербальная коммуникация

Зрительный контакт. Китайцы

могут воспринять

пристальный, прямой взгляд как

попытку запугивания или даже

знак прямой враждебности.

Прикосновения. Китай - это

культура низкого контакта, во

время деловых переговоров прикосновений

друг к другу почти нет.



Правила ведения переговоров:

Жесты. Если сложить вместе большой палец и указательный, а третий, четвертый и пятый поднять, это будет означать цифру "3". Так как этот жест напоминает знак "ОК", представители других культур могут испытывать некоторое замешательство. Китайцы мало жестикулируют. Надо избегать похлопывания по спине, размахивания руками, хватания за руки. Вульгарным жестом считается постукивание кулаком одной руки по ладони другой.

Отношение ко времени. Китайцы высоко ценят пунктуальность и приверженность графикам и расписанию. Они ожидают того же и от своих иностранных коллег, особенно от потенциальных поставщиков.

Правила ведения переговоров:

Бизнес-протокол

Одежда. Консервативный костюм, белая рубашка и галстук - для мужчин; костюм или платье - для женщин.

Встреча и приветствия. При встрече будет лёгкое рукопожатие и умеренный зрительный контакт. Избегайте крепкого рукопожатия и открыто прямого взгляда.

Формы обращения. Используйте фамилию или название организации. Не называйте китайцев по имени, пока они сами вам этого не предложат.

Правила ведения переговоров:

Имена и титулы. На визитных карточках, напечатанных по-китайски, на первом месте будет фамилия, затем два имени. Но на карточках, напечатанных на западных языках, порядок следования имен может быть обратным. Если сомневаетесь, спросите.

Обмен визитными карточками. На одной стороне вашей карточки текст должен быть напечатан иероглифами. Обмен визитными карточками производится двумя руками и сопровождается легким наклоном головы. Когда вам вручают карточку, прочитайте, а затем положите её в кожаный футляр или на стол переговоров перед собой против того человека, который её вам вручил. Не пишите на карточке чьё-то имя в присутствии владельца карточки.

Правила ведения переговоров:

Диапазон торговли. Китайцы торгуются оживлённо и ожидают, что их партнёры пойдут на уступки в процессе переговоров. Они могут измерять успех за столом переговоров тем, как далеко продвинулись по сравнению с первоначальным предложением. Умные бизнесмены всегда делают какой-то запас, чтобы оставить себе возможности для уступок.

Правила ведения переговоров:

Стиль торгов. Будьте готовы к оживленной торговле. На уступки идите неохотно, только при условии получения эквивалентной уступки взамен.

Тактика давления. В критический момент переговоров вы вдруг видите, что в вестибюле появился конкурент и ожидает встречи с вашим китайским партнёром после переговоров с вами. Таким образом вас подталкивают к тем уступкам, на которые вы не хотели идти.

Хитрости и контрхитрости. Хотя китайцы обычно маскируют свои эмоции, они всё же могут временами проявлять злость и недовольство как тактическое давление. Официальные представители правительства обычно говорят о бедности своей страны, чтобы получить более низкую цену. Они могут также льстить вам как "старому другу". Надо знать, что в Китае от "друзей" обычно ожидают помощи и лучших условий.

Длительность. Переговоры в Китае обычно носят затяжной характер, они требуют терпения и спокойствия, особенно если вы имеете дело с правительственными организациями или с компаниями государственного сектора. Для принятия решений требуется время.



РАСШИРЯЮЩЕЕСЯ СОТРУДНИЧЕСТВО

