

The background of the slide features a group of seven business professionals in silhouette, standing in a line. From left to right: a woman in a suit and high heels, a man in a suit, a man in a suit, a woman in a dress and high heels, a woman in a suit, a man in a suit, and a man in a suit. They are all facing forward, and their shadows are cast on the ground below them.

Особенности делового общения с иностранными партнерами.

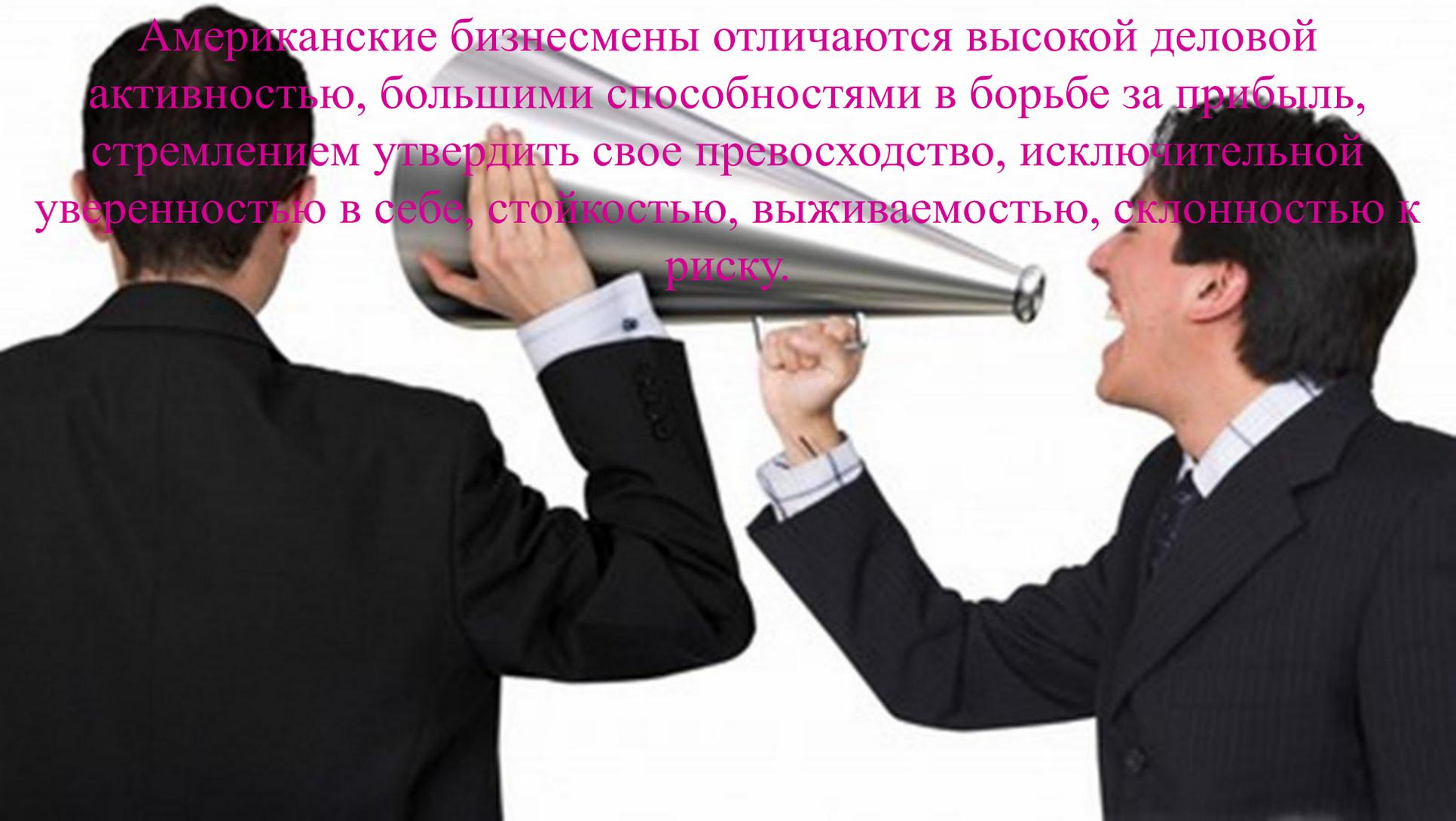
**Подготовила: студентка 2-го курса
Учебной группы ПС-201
Микотина Ю. Ю.
Проверила: Лопатина Н. Н.**



Представители различных стран не только ведут переговоры и деловые встречи по-разному, но также и воспринимают друг друга различным образом, то, что является нормой в одной стране, может быть недопустимо в другой.

Североамериканская деловая культура сравнительно молода, для нее характерна ориентация на индивидуализм в человеческих взаимоотношениях, на сильную личность в практической деятельности, а отсюда стремление к единоличным решениям.

Американские бизнесмены отличаются высокой деловой активностью, большими способностями в борьбе за прибыль, стремлением утвердить свое превосходство, исключительной уверенностью в себе, стойкостью, выживаемостью, склонностью к риску.





Американцы ревностно относятся к соблюдению прав человека, в конфликтных ситуациях чаще всего прибегают к закону, к услугам адвокатов. В неформальных взаимоотношениях американцы общаются друг с другом просто. В США принято часто улыбаться партнерам. Кроме того, в этой стране — крепкое рукопожатие, при котором руку чуть трясут, однако в отличие от большинства других стран, руку жмут лишь однажды — при первой встрече, допускается похлопать собеседника по плечу.

Европейская деловая культура намного старше американской. В той или иной степени для нее характерны отмеченные черты североамериканской деловой культуры, но и здесь имеются национальные отличия и особенности.

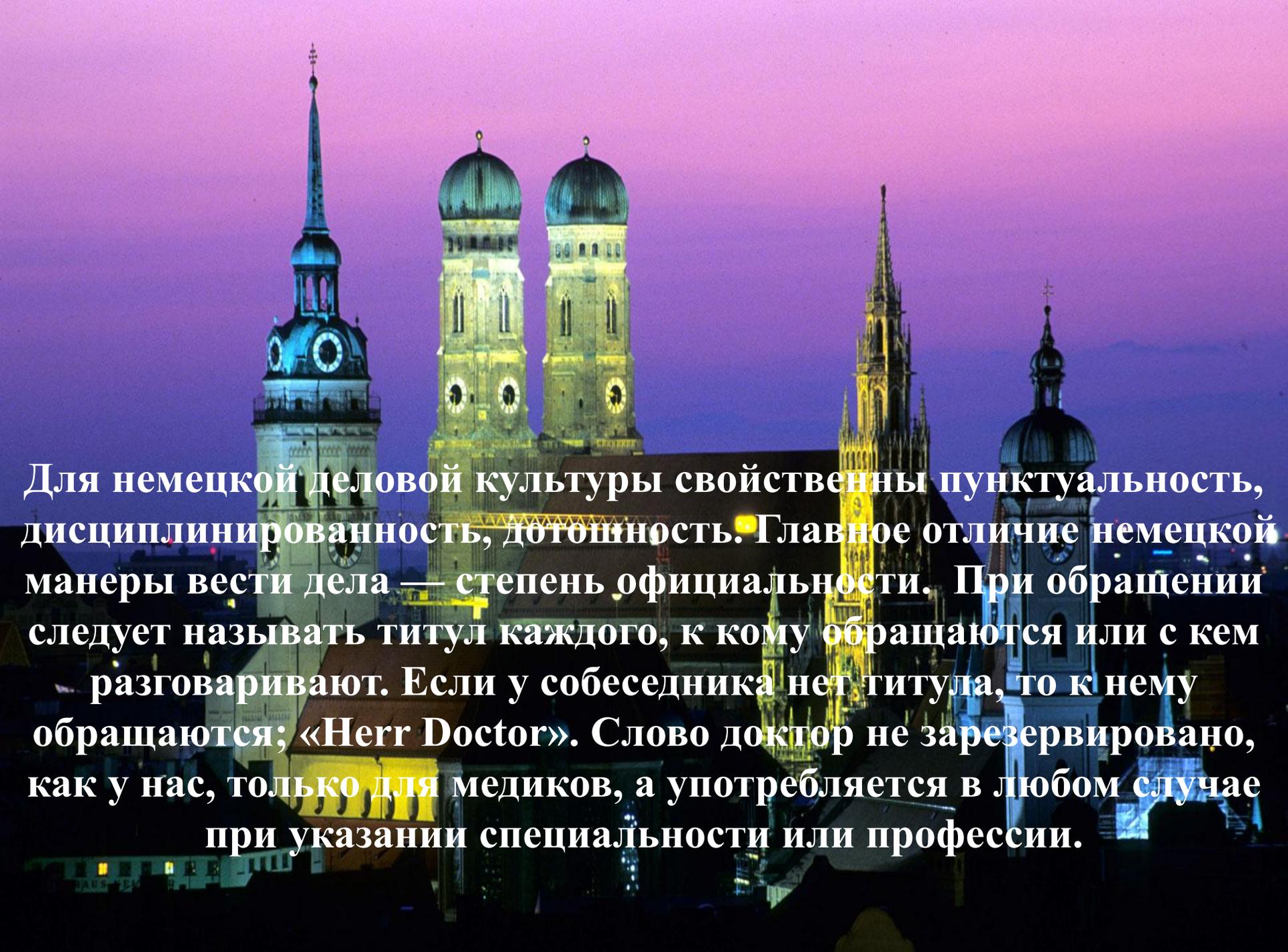
Рукопожатия – общепринятый жест приветствия на территории всей Европы. Европейцы обмениваются рукопожатиями до и после встречи, вне зависимости от того, сколько раз в течение дня вы уже виделись с этим человеком.



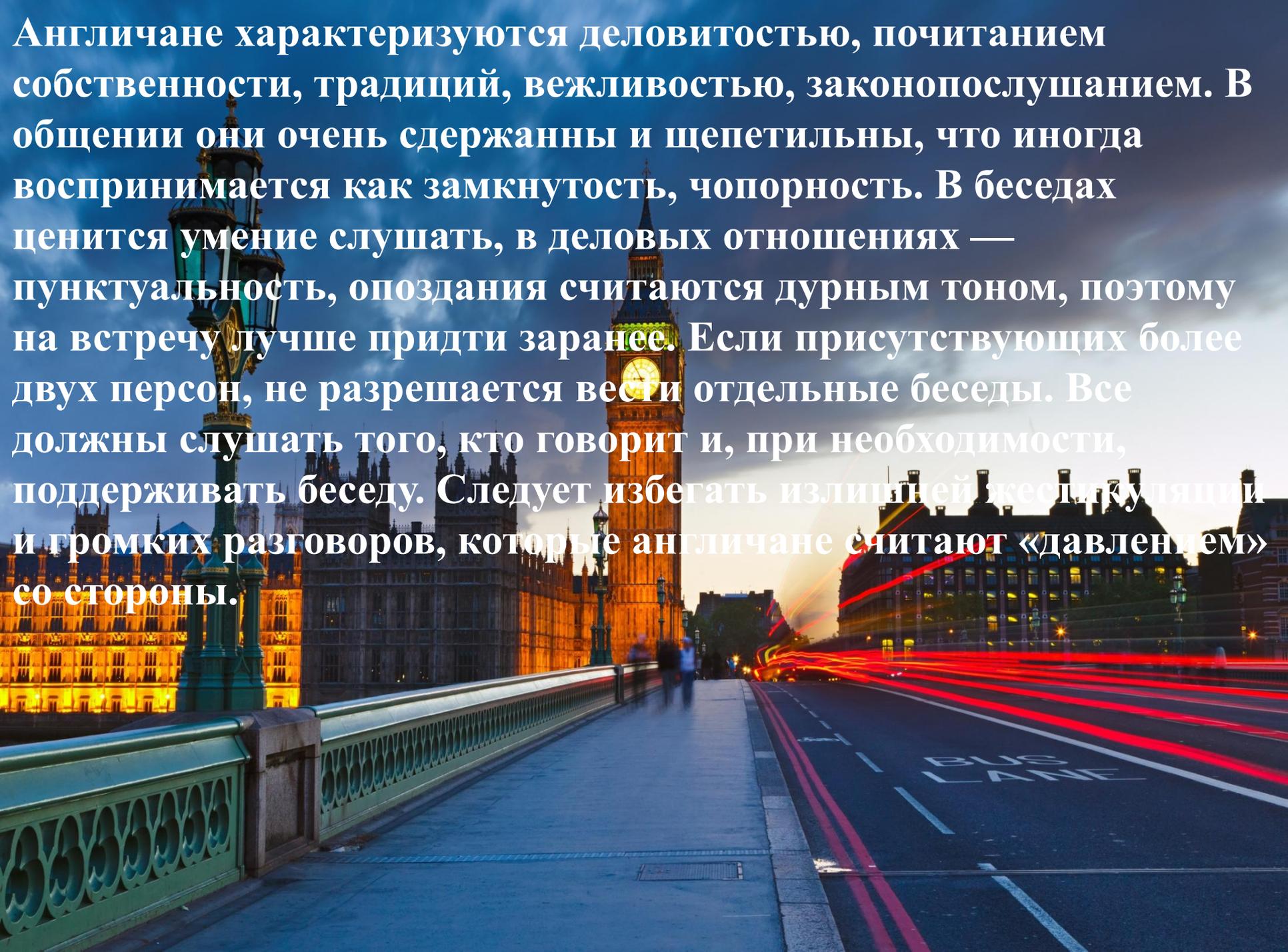
В Европе наиболее оптимальное время для деловой встречи – между 10.00 и 13.00 часами, а также после обеда – между 15.00 и 17.00.

Выбирая время для встречи, нужно учитывать период отпусков и праздников. Как правило, европейцам предоставляется шесть недель оплаченного отпуска. Немцы, австрийцы, поляки берут продолжительные отпуска в июле, августе, декабре, во многих странах религиозные праздники сопровождаются небольшими каникулами (например, на Рождество или на Пасху) или являются выходными днями.

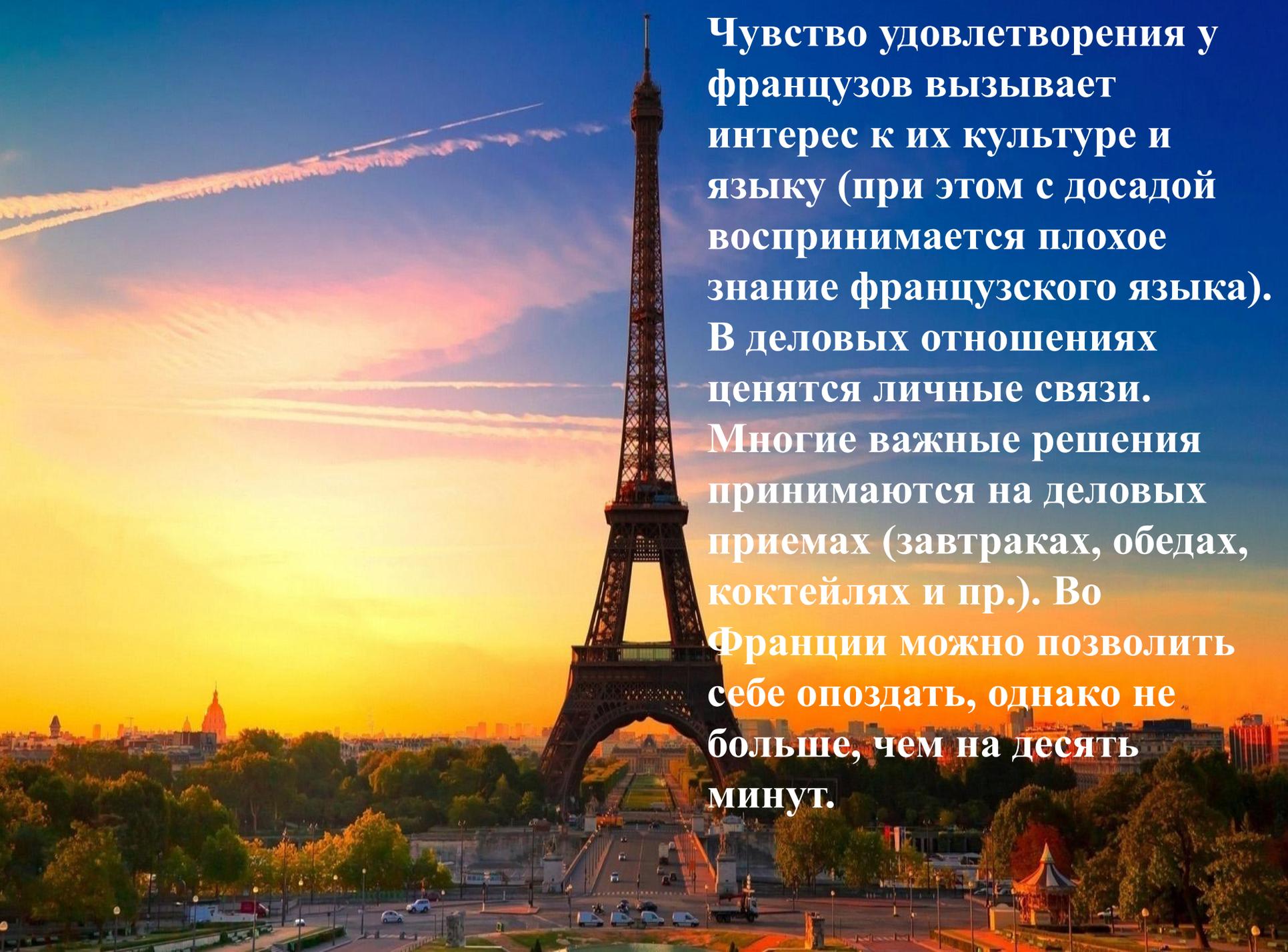




Для немецкой деловой культуры свойственны пунктуальность, дисциплинированность, доброшность. Главное отличие немецкой манеры вести дела — степень официальности. При обращении следует называть титул каждого, к кому обращаются или с кем разговаривают. Если у собеседника нет титула, то к нему обращаются; «Herr Doctor». Слово доктор не зарезервировано, как у нас, только для медиков, а употребляется в любом случае при указании специальности или профессии.



Англичане характеризуются деловитостью, почитанием собственности, традиций, вежливостью, законопослушанием. В общении они очень сдержанны и щепетильны, что иногда воспринимается как замкнутость, чопорность. В беседах ценится умение слушать, в деловых отношениях — пунктуальность, опоздания считаются дурным тоном, поэтому на встречу лучше придти заранее. Если присутствующих более двух персон, не разрешается вести отдельные беседы. Все должны слушать того, кто говорит и, при необходимости, поддерживать беседу. Следует избегать излишней жестикуляции и громких разговоров, которые англичане считают «давлением» со стороны.

A photograph of the Eiffel Tower in Paris, France, taken during sunset. The tower is the central focus, silhouetted against a vibrant sky of orange, yellow, and blue. The city skyline is visible in the background, and the foreground shows a park with trees and a road with cars.

Чувство удовлетворения у французов вызывает интерес к их культуре и языку (при этом с досадой воспринимается плохое знание французского языка). В деловых отношениях ценятся личные связи. Многие важные решения принимаются на деловых приемах (завтраках, обедах, коктейлях и пр.). Во Франции можно позволить себе опоздать, однако не больше, чем на десять минут.

Итальянцы экспрессивны и вежливы, но в то же время вспыльчивы и злопамятны, они открыто и порой очень эмоционально выражают свои чувства, поэтому сдержанность может восприняться как лицемерие. Итальянцы — народ не очень организованный и пунктуальный, поэтому на встречу могут опоздать, однако это не означает, что опоздание является нормой. Деловые встречи должны проходить для равных, то есть, чтобы представители обеих фирм занимали равное положение в деловом мире или обществе.

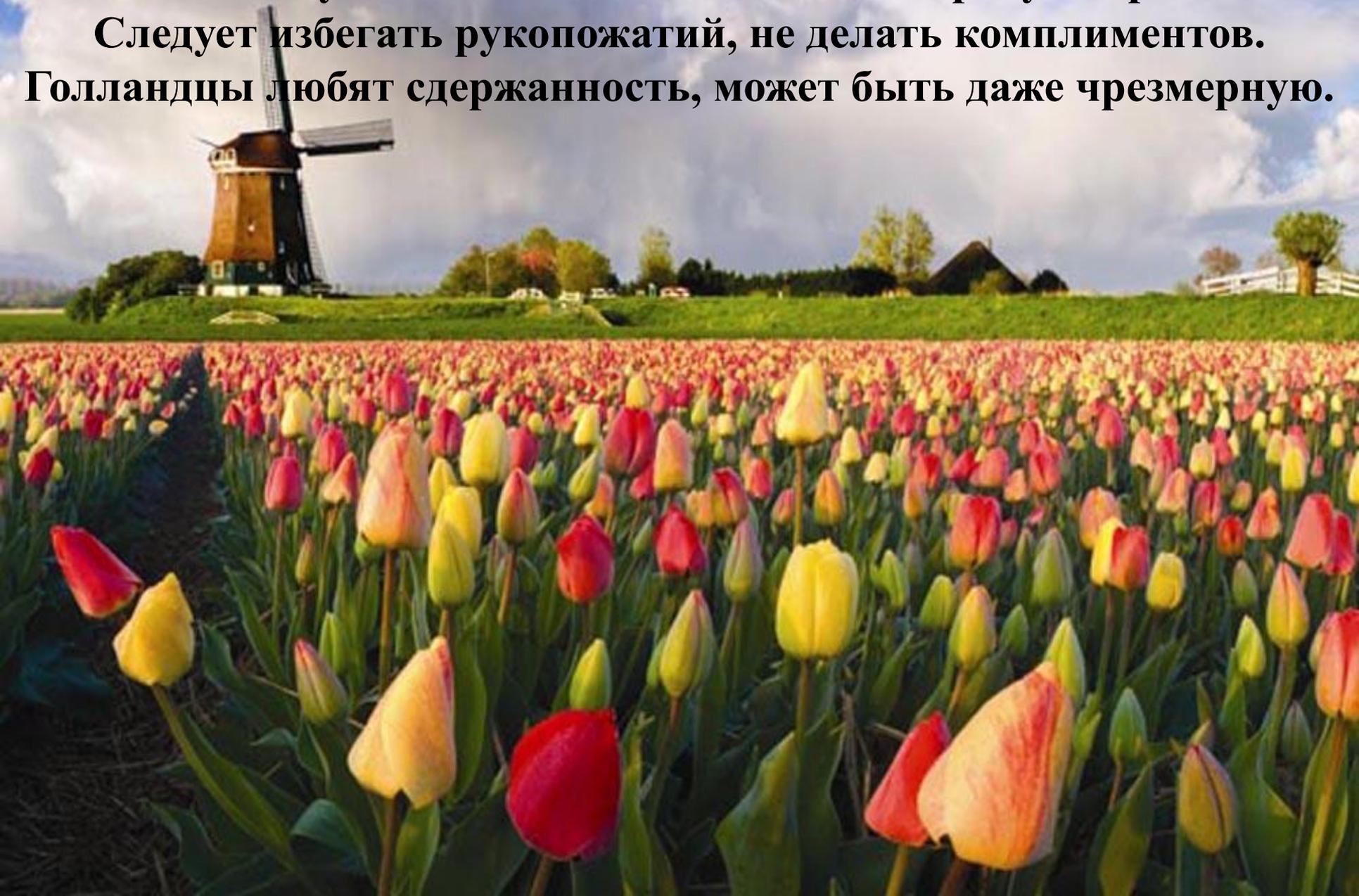


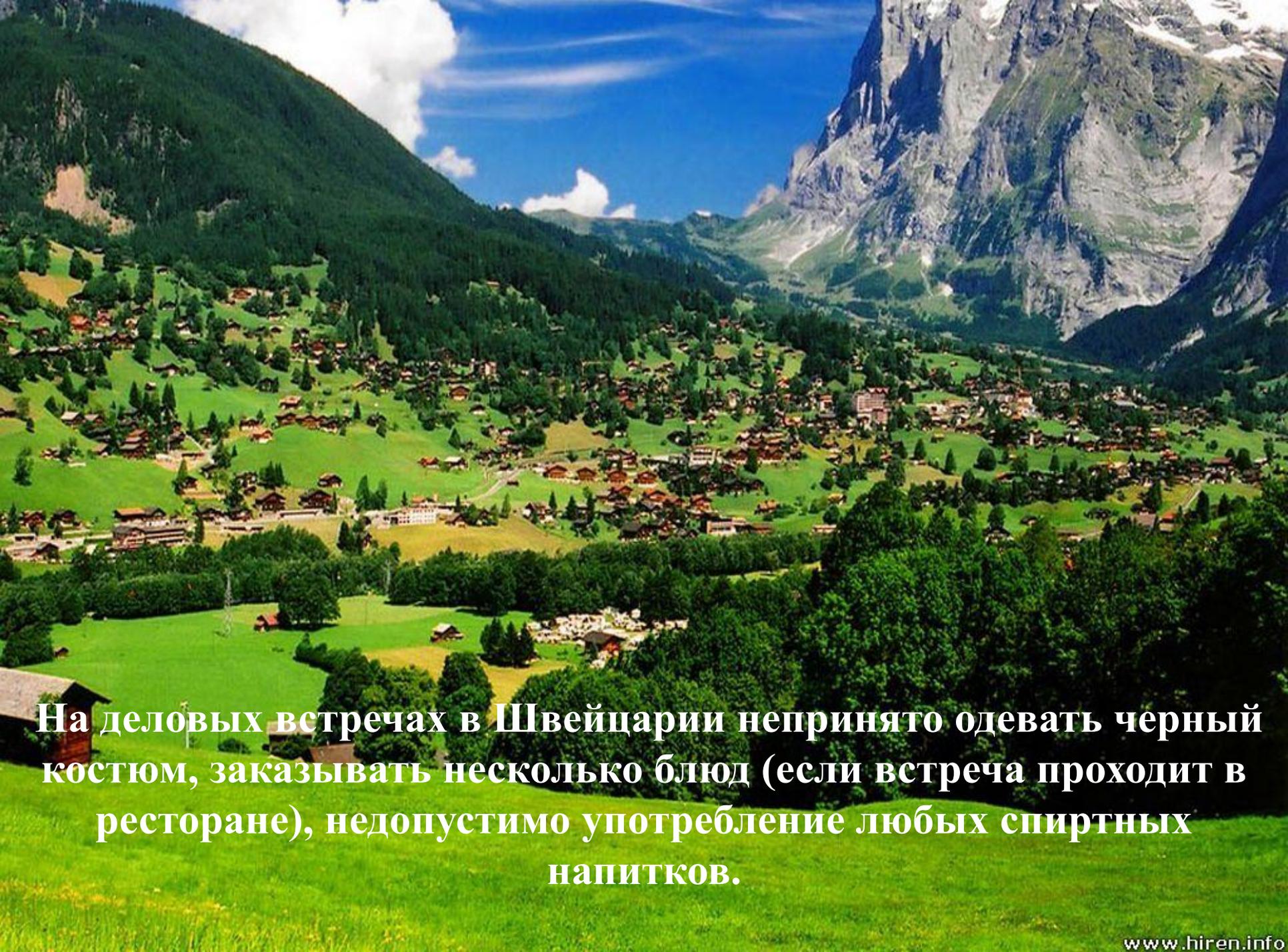
Церемония знакомства у испанцев традиционна - рукопожатие и обмен визитными карточками. Однако, в ходе деловой беседы они могут часто и долго жать руку, порой без существенного для этого повода. При разговоре испанцы очень близко подходят к собеседнику и попытку увеличить дистанцию они могут расценить как большую обиду.



Голландия. В отличие от Испании, здесь нужно соблюдать исключительную точность. Опоздание на встречу неприемлемо.

Следует избегать рукопожатий, не делать комплиментов. Голландцы любят сдержанность, может быть даже чрезмерную.





На деловых встречах в Швейцарии неприято одевать черный костюм, заказывать несколько блюд (если встреча проходит в ресторане), недопустимо употребление любых спиртных напитков.

У китайцев человека представляют очень формально, в довольно строгой и официально выдержанной форме. При представлении китайцы могут не улыбаться, даже если имеет место шутка или легкий юмор, так как они научены не проявлять своих эмоций в открытой форме в незнакомой обстановке. Если вас представляют группе китайцев — они могут приветствовать вас аплодисментами. Следует поаплодировать в ответ.



Японцы избегают противоречий и конфликтов, стремятся к компромиссам. Конфликты решаются не столько с использованием юридических законов и адвокатов, сколько посредством переговоров с целью нахождения согласия. В деловой этике очень ценятся трудолюбие, усердие. Японцы отличаются пунктуальностью и практически никогда не опаздывают на встречи. Характерной чертой японцев является чувствительность к общественному мнению, предельная точность и обязательность. Рукопожатие при знакомстве в Японии не принято.



Корейцы при встрече вежливы, общительны; они хорошо воспитаны, поэтому теплое отношение не всегда означает, что вы заинтересовали партнеров.

При переговорах важны статус ваш и вашего партнера и их соотношение. Корейские бизнесмены считаются весьма напористыми и агрессивными при ведении переговоров.

Обычно переговоры, особенно первоначальные, имеют довольно длительную протокольную часть, хотя корейцы не склонны долго обсуждать второстепенные моменты в стремлении обеспечить плавный переход к главному вопросу.



A scenic view of Dubai, United Arab Emirates. In the background, the iconic Burj Al Arab hotel stands tall on an artificial island, its sail-shaped facade catching the light. The sky is a clear, vibrant blue. In the foreground, a large, multi-story resort building with traditional Middle Eastern architectural elements, including domes and arched windows, is situated along a turquoise canal. Several traditional wooden dhows are docked or moving along the water. The overall atmosphere is bright and sunny, typical of a coastal city in the Gulf region.

Арабам, скорее всего, затруднительно будет иметь деловые отношения с представительницами женского пола, это желательно учитывать при определении списка делегации. На переговоры женщинам лучше надевать: длинные юбки до середины икры, блузки, жакеты с длинными рукавами.

Для арабов одним из важнейших элементов на переговорах является установление доверия между партнерами, создание благоприятного психологического климата. Они стараются высказать деловым партнерам радушие, согласно традициям интересуются о делах и здоровье близких.

