



В организации процесса переговоров необходимо учитывать национально-культурные обычаи и традиции.

Бизнесмены много путешествуют по работе. Зачастую деловые переговоры приходится вести с людьми совершенно другой ментальности, и здесь успех зависит от того, насколько хорошо вы знаете традиции и обычаи своих потенциальных партнеров.

Япония

Японская культура переговоров отличается своей изолированностью, уникальными традициями и обычаями. Тем не менее японцы будут переходить на стиль ведения переговоров партнера. В первую очередь для переговоров с японскими коллегами нужно распечатать визитки не только на английском, но и на японском. Вручают визитки, держа двумя руками. Визитная карточка является важной составляющей переговоров, воспринимается буквально как удостоверение личности. Не дать свою визитку в обмен на предложенную является фактически оскорблением.

Поклон при встречах рассматривается как знак благодарности, выражение симпатии. От западных партнеров он требуется не всегда, вероятно, что поприветствуют просто кивком головы. После приветствия следует представление себя — нужно назвать полностью свое имя, должность. Важно не путать должность японского партнера, так как это может его оскорбить.

На переговоры японцы ходят группами, где каждый будет профессионалом своей области, желательно собраться похожим коллективом со своей стороны. При знакомстве сначала представляют самого важного по статусу в делегации, затем все остальных, кто ниже по рангу. В общении японцы немногословны и предполагается, что партнер должен знать нюансы заранее и понимать без лишних слов. Во время переговоров следует привлечь внимание не только главного представителя, но и в целом оставить положительное впечатление у остальных членов команды партнера, так как при принятии какого-либо предложения учитывается мнение каждого сотрудника.

Россия

Иностранцам советуют для переговоров в России устанавливать личные контакты с партнерами, они важнее правовых, формальных и технических сторон. Российские партнеры большое внимание уделяют имиджу представителя, его внешнему виду. На встречи россияне иногда приходят заранее и считаются пунктуальными. Иногда бизнесмен не доверяет в начале отношений и бывает высокомерным, но если уважительно относиться, то через какое-то время отношения наладятся. В России не следует давать пустых обещаний партнеру и следовать формальным требованиям.

Для переговоров лучше подготавливать визуально качественные презентации на русском языке. Чаще всего одной встречей вопросы не решаются, потому иностранным коллегам лучше быть готовыми к большому количеству встреч, удаленному общению через почту или Skype для установления прочных связей.

Некоторые стереотипы подтверждаются: в России решения часто принимаются в бане за бутылкой водки. Для решения некоторых вопросов используют неофициальные каналы связи. В России большой интерес вызывает активная деятельность в интернете, поэтому ценится присутствие в социальных сетях, например, во «В Контакте».

Китай

В китайских традициях, как и в японских, присутствует культура визиток, которые можно распечатать на китайском и русском языках. Визитку также надо подавать обеими руками. Во время приветствия и знакомства коллеги друг другу кланяются, но не так низко, как японцы.

В одежде стоит избегать ярких цветов и броских деталей. Китайские бизнесмены обращают внимание на дорогие вещи и иногда не сдерживаются от неприкрытой лести, но наибольший эффект производит скромность. Девушкам не следует злоупотреблять с декольте и надевать слишком короткие юбки. Женщинам не принято открывать двери.

Чаще всего китайцы совмещают переговоры с приемом пищи. Отказ от подготовленного угощения воспринимают как обиду или оскорбление. Если заранее уведомить китайских партнеров об отказе поужинать, то это также будет воспринято за нарушение этикета. Во время проведения переговоров китайцы сдержаны в проявлениях эмоций, хотя в жизни приветливы и добродушны. Однако любые телесные прикосновения, даже похлопывания, по плечу вызывают негативную реакцию.

Бразилия

В отличие от японцев и китайцев, бразильцы положительно воспринимают крепкое рукопожатие и телесные прикосновения не только в общении с мужчинами, но и с женщинами. Актуален обмен визитными карточками на португальском языке, хотя можно использовать визитки на английском. Визитке бразильского коллеги, как правило, содержит несколько имен, поэтому следует использовать форму вежливого обращения «сеньор» (или любое другое звание) с фамилией.

На переговоры бразильцы одеваются в темные костюмы, в другое свободное время во время общения могут надеть рубашку с расстегнутым воротником и с длинными рукавами. Женщины носят платья или костюмы, но используют минимум украшений.

В стране с южноамериканского континента принято дарить подарки. Лучше всего преподнести национальные сувениры. Если появилось желание сделать подарок во время карнавала, то они могут носить несерьезный характер — забавная одежда, колпаки, печенье с сюрпризом.

Рабочий ужин могут назначить не раньше девяти вечера и может долго продолжаться. Рабочий день начинается около девяти и заканчивается около шести вечера, но пунктуальности особого значения не придают. Рабочие встречи лучше планировать за неделю и назначать на вторую половину дня.

Великобритания

При установлении деловых отношений с британцами стоит внимательно относиться к назначенному для встречи времени. Не стоит принимать приглашение, если не до конца уверены, что сможете встретиться с партнером. Во время переговоров британец может пошутить по поводу себя или своего коллеги — к юмору прибегают для ускорения обсуждения, разрядки обстановки.

В одежде нет особых требований, поэтому желательно придерживаться общего офисно-делового стиля: для мужчин — темные костюмы, светлые рубашки, для женщин — консервативный стиль. Не стоит высказывать мнение о королевской семье, экономике и затрагивать другие щекотливые темы, в том числе о личной жизни.

Объединенные Арабские Эмираты

В качестве приветствия используется некрепкое рукопожатие, которое надо начинать с человека с более высоким статусом, если он подает руку первым. Некоторые мужчины похлопывают друг друга по спине. С женщиной здороваться за руку не принято, только если она первая протянет руку.

Арабы предпочитают устанавливать сотрудничество с людьми, которых уже кто-нибудь лично знает, из-за этого предпочтительнее иметь хорошего знакомого в кругу предпринимателей. Договариваться о встречах следует заранее и желательно по телефону, так как электронное письмо не считается официальным приглашением на встречу. Выходные дни в ОАЭ в пятницу и субботу.

На встречу следует надевать деловой костюм, не стоит приходить в национальной арабской одежде, так как это может быть воспринято негативно. Женщине лучше выбрать платье или рубашку с длинными рукавами и юбку или платье не ниже колена.

Монголия

В Монголии принято делать визитные карточки на монгольском, английском и русском языках. При знакомстве принято дарить подарки и сувенирную продукцию. Самые популярные подарки - ножи или алкоголь. Также приемлемы цветы, если переговоры будут проводиться за городом.

Деловые встречи порой проводятся с выпивкой. Жители в Монголии очень дружелюбны, но к иностранцам относятся боязливо. Во время переговоров можно говорить на отвлеченные темы (геополитика, дети, семья), но не стоит задавать много вопросов — монгольцы этого не любят.

Нескольких дней не хватает на проведение полноценных переговоров, поэтому следует приезжать на более продолжительные сроки и составлять расписание встреч, хотя пунктуальность особого значения в Монголии также не имеет.