

Международные переговоры.
~~Специфика переговорного~~
процесса в различных
социокультурных условиях.

Лекция 8.

Вопросы лекции

1. Западная культура ведения переговоров.
 2. Восточный национальный стиль ведения переговоров.
 3. Особенности российской культуры ведения переговоров.
-

Национальный стиль

- Отражает наиболее распространенные особенности ведения переговоров.
-

Факторы, определяющие особенности национального стиля

1. Степень свободы и самостоятельности руководителя.
 2. Ценностные ориентации, идеологические и религиозные установки, особенности восприятия и мышления.
 3. Особенности поведения, тактические приемы, обычно применяемые представителями той или иной культуры.
-

Американский стиль

- Американская мечта
 - Оптимизм
 - Равенство
 - Индивидуализм
 - Доносительство
 - Юмор
 - Трудоголизм
 - Патриотизм
 - Манеры
-

Особенности ведения переговоров

- Прагматизм
 - Напористы, инициативны
 - Равнодушно воспринимают жалобы партнеров
 - Фиксация на целях, предложения должны быть реальными и конкретными
 - Всерьез прорабатывают стратегии, предполагают, что и партнер тоже; быстрая реакция
-

-
- Подчеркнуть, почему выгодно вести переговоры именно с ними
 - Время- деньги
 - Важно получить принципиальное согласие, детали потом.
 - Не любят пауз и молчания на переговорах
 - В качестве давления часто демонстрируют свою финансовую мощь или неприступную позицию
-

-
- Положительно относятся к взаимным уступкам, не любят когда партнер выдвигает один вариант решения
 - Не любят непредвиденные обстоятельства
 - Часто применяют «пакетирование»
 - Значительный объем текстов соглашений
 - Обед с бизнесменом- форма строгого делового общения
-

Английский национальный стиль

- Характер (сдержанность, немногословие, чувство справедливости, соблюдение формальностей, двойственность, приверженность традициям)
-

Особенности ведения переговоров

- Высокоэрудированные, солидная теоретическая и практическая подготовка
 - Широко используется фактический материал, просчитывается каждая позиция, степень детализации соглашений высока
 - Характерно начинать переговоры с обсуждения отвлеченных тем, затем с выяснения структуры рынка товара, уровня цен, тенденций их движения, особенностей английской фирмы
-

-
- Настроены на долгосрочное сотрудничество
 - Часто занимают жесткую позицию
 - Непримиримо относятся к взяткам
-

Китайский национальный стиль

- Коллективизм
 - Личные интересы не демонстрируют
 - Четкое разграничение уровней власти
 - Факт неравенства не подлежит обсуждению
 - Повиновение родителям, учителям, руководству старшим – это аксиома
 - Идеальный руководитель- заботливый автократ
-

-
- Исполнители привыкли ждать распоряжений и заданий
 - Конфронтация почти невозможна, важна гармония
 - Важна перспектива и цель впереди
-

Особенности

- ❑ Монолог-пауза-размышление-монолог
 - ❑ Исключение явного языка телодвижений из коммуникации
 - ❑ Окончательное решение принимают как правило дома, а не за столом переговоров, с многочисленными согласованиями на всех уровнях. Необходимо одобрение со стороны центра
 - ❑ Техническая грамотность, высокая квалификация
-

-
- Четкое разграничение этапов
 - На уступки идут ,как правило, под самый конец переговоров
 - Манера ведения переговоров - шаг за шагом, спокойно, медленно.
 - Вежливость, тактичность.
 - Не склонны говорить нет и только дают сигнал об этом.
-

Японский национальный стиль

- Точность, обязательность
 - Серьезная подготовка к переговорам, предпочтение личным контактам
 - Идут на встречные уступки
 - Избегают говорить «нет»
 - «Да» не всегда означает согласие.
Соблюдение учтивости, норм вежливости
 - «Спасение лица» - согласование договоренности с принципом и имиджем участника
-

-
- Не начинают переговоры с обсуждения главного вопроса, к нему подходят постепенно, намеками выясняя отношение партнера
 - Механизм принятия решений отличается высокой степенью сложности согласований и утверждений, что приводит к затягиванию.
 - Много внимания уделяется развитию личных отношений с партнерами
-

Русские в деловом общении

- «Умом Россию не понять...» Философия идет не от головы, а от сердца.
 - Привязанность к земле, природе, патриотизм, дух отваги, добросердечие, отзывчивость
 - Русский менталитет сложился в условиях этнического разнообразия на огромных просторах
 - Раздвоенность и противоречивость души
-

Н.А. Бердяев

- «творчество русского духа так же двойственно, как и русское историческое бытие. Россия самая безгосударственная и анархичная страна в мире, и вместе с тем, самая государственная и бюрократическая... Это самая нешовинистическая и самая националистическая страна в мире, страна бесконечной свободы и...жуткой покорности, лишенная осознания прав личности. Страна у которой отсутствует середина в отношении между этими полюсами...отсюда возникает задача обладания собственной национальной стихией, поскольку русская душа представляет собой единство противоположностей.»
-

-
- Инстинктивное стремление к абсолютной истине
 - «От трудов праведных не наживешь палат каменных»
 - Неумение беречь время
 - Семейственность
 - (Лень, алкоголизм, неумение мыслить перспективно, желание «быстро разбогатеть», необязательность)
-

Л. Толстой

«**Француз** бывает самоуверен, потому что он почитает себя лично, как умом, так и телом, непреодолимо-обворожительным как для мужчин, так и для женщин.

Англичанин самоуверен, потому что он есть гражданин благоустроеннейшего государства в мире и потому, как англичанин, знает всегда, что ему делать нужно, и знает, что все, что он делает как англичанин, несомненно, хорошо.

Итальянец самоуверен, потому что он взволнован и забывает себя и других легко.

Русский самоуверен, потому что он ничего не знает и знать не хочет, потому что не верит, чтобы можно было вполне знать что-нибудь.

Немец самоуверен хуже всех и противнее всех, потому что он воображает, что знает истину, науку, которую он сам выдумал, но которая есть абсолютная истина»

Особенности

- Значительное влияние индивидуального стиля, личностных особенностей
 - Сосредоточение внимания на общих целях и мало внимания тому, как можно их достичь
 - Вначале переговоров стремление занять прочные позиции, завышение требований, затем в результате дискуссий и уступок происходит сближение сторон.
К компромиссам прибегает неохотно
 - Слабое знание техник переговоров, несоблюдение протокола морально-психологическая неподготовленность, стремление к сиюминутной выгоде
 - Часто говорят «нет», не предлагая альтернативы
 - Обсуждение нескольких вопросов сразу
-