

# Национальные особенности переговоров



Под национальными особенностями ведения переговоров следует понимать устойчивые стереотипы мышления и поведения субъектов, определяемые спецификой материального и духовного развития представляемого ими народа, государства или региона мира.

## Америка

Особенность ведения переговоров американцами заключается, прежде всего, в высоком профессионализме. Встречаясь с делегатами из США, вы не найдёте среди них некомпетентного по теме переговоров человека.

Кроме того, американские переговорщики часто имеют полномочия самостоятельно принимать решения, но решения принимаются ими только после того как обсуждены все детали затрагиваемого вопроса.



Согласно американскому деловому этикету, приветствие и знакомство сопровождается рукопожатием. В США не принято обмениваться поцелуями и целовать руку женщине. При более дружеском общении, в знак приветствия, американцы привыкли похлопывать друг друга по спине.

Американцы, имея дружеский характер, всегда стремятся устанавливать неформальную атмосферу на переговорах, поэтому предпочитают общаться с людьми по имени независимо от их возраста и положения. Вопрос об экономии времени очень важен для американцев — пунктуальность в США очень важна, а опоздания воспринимаются как грубость.

Американцы очень энергичные, открытые и дружелюбные люди. С новым знакомым можно сразу переходить к делу и говорить вполне откровенно. Выражения *Let's get down to business* - «Давайте перейдем к делу» - очень популярна среди американцев. Во время деловой беседы не принято отвлекаться на посторонние дела – звонки по телефону, разговоры с коллегами. А вот вставлять в разговор шутки по теме, считается признаком хорошего тона. Переговорный процесс американцы стараются вести в быстром темпе, непрерывно подталкивая своих партнеров к скорейшему принятию решения. Они могут даже проявлять агрессивность, навязывая свои правила игры.

Во время деловых переговоров американцы могут позволить себе сидеть, закинув ногу на ногу так, чтобы ботинок одной ноги лежал на коленке другой или положить ногу на соседний стул или стол. Это считается нормой в американской культуре, хотя нередко вызывает раздражение у представителей других стран.

## АНГЛИЯ

Английский национальный стиль переговоров обусловлен особым отношением жителей этой страны к своим традициям, обычаям, историческим и родословным корням, уходящим в викторианскую эпоху с такими ее ценностями, как чувство долга, самодисциплина, преданность семье, национальная гордость.



Особая приверженность англичан к традициям, ритуалу выражается на переговорах в четкой последовательности, размеренности, которой они строго придерживаются. В отличие от американцев, сразу переходящих к главным вопросам, англичане начинают переговоры с обсуждения отвлеченных, чисто житейских тем - погода, спорт, дети, животные. В связи с этим важно показать, что нравственные и этические проблемы, общечеловеческие ценности для партнеров так же важны, как и политические, экономические вопросы.

Переговоры тщательно готовятся; англичане, не допускают излишней их импровизации, изменения. Вместе с тем к самим переговорам они относятся с большой долей прагматизма, имея в виду, что там в зависимости от позиции партнера и будет найдено наилучшее решение. Англичане склонны проявлять достаточную гибкость, охотно отвечая на инициативу противоположной стороны; они предпочитают иметь дело с фактами, конкретной информацией, а не с умозрительными рассуждениями. Англичане непоколебимы во всем, что касается соблюдения правил, а тем более законов; они требуют безупречной юридической проработки принимаемых документов и обязательности их исполнения, применяют соответствующие санкции в случае отступления от них. Английских партнеров отличает прагматизм, эмпиризм и умение избегать острых углов в переговорах. Эти качества проявляются и в стремлении заключать те соглашения, которые приносят быструю экономическую и политическую отдачу. Англичане не склонны идти на риск в деловых и политических переговорах, избегают опасных и непредсказуемых ситуаций.

# Франция

Для французов характерно то, что они стремятся избегать официальных бесед на какие-либо темы, как говорится, с глазу на глаз. В процессе переговоров они всегда держатся независимо, но и изменения в их стратегии не являются исключением, что зависит от того, с кем конкретно они ведут переговоры.



Деловые переговоры французы любят начинать в 11 часов утра, но не отличаются точностью и не всегда пунктуальны. Подписанные контракты - предельно корректны и не допускают разночтений. Французы негативно относятся к компромиссам.

Многие важные решения принимаются на деловых приемах (завтраках, обедах, коктейлях, фуршетах, ужинах). Однако о делах с французами принято говорить только после того, как подадут кофе. Они не любят с ходу обсуждать вопрос, который их интересует больше всего. К нему подходят постепенно, после долгого разговора на нейтральные темы и как бы вскользь.

Если вас пригласили на ужин - это исключительная честь. Прибыть на ужин следует на четверть часа позже назначенного времени, принеся с собой подарки: цветы (только не белые и не хризантемы, которые во Франции считаются символом скорби), бутылку шампанского (а если вина, то дорогих марок), коробку шоколадных конфет.

При общении с французами принято употреблять титулы, звания и обращения без фамилий, т.е. просто "мсье", "мадам", "профессор", "доктор" и т.д. Если вы сомневаетесь, какое обращение выбрать (скажем, господин или профессор), имейте в виду, что во Франции, в этом смысле, кашу маслом не испортишь, и вполне можно обратиться "господин профессор". Правило очень простое: лишний титул лучше, чем пропущенный.