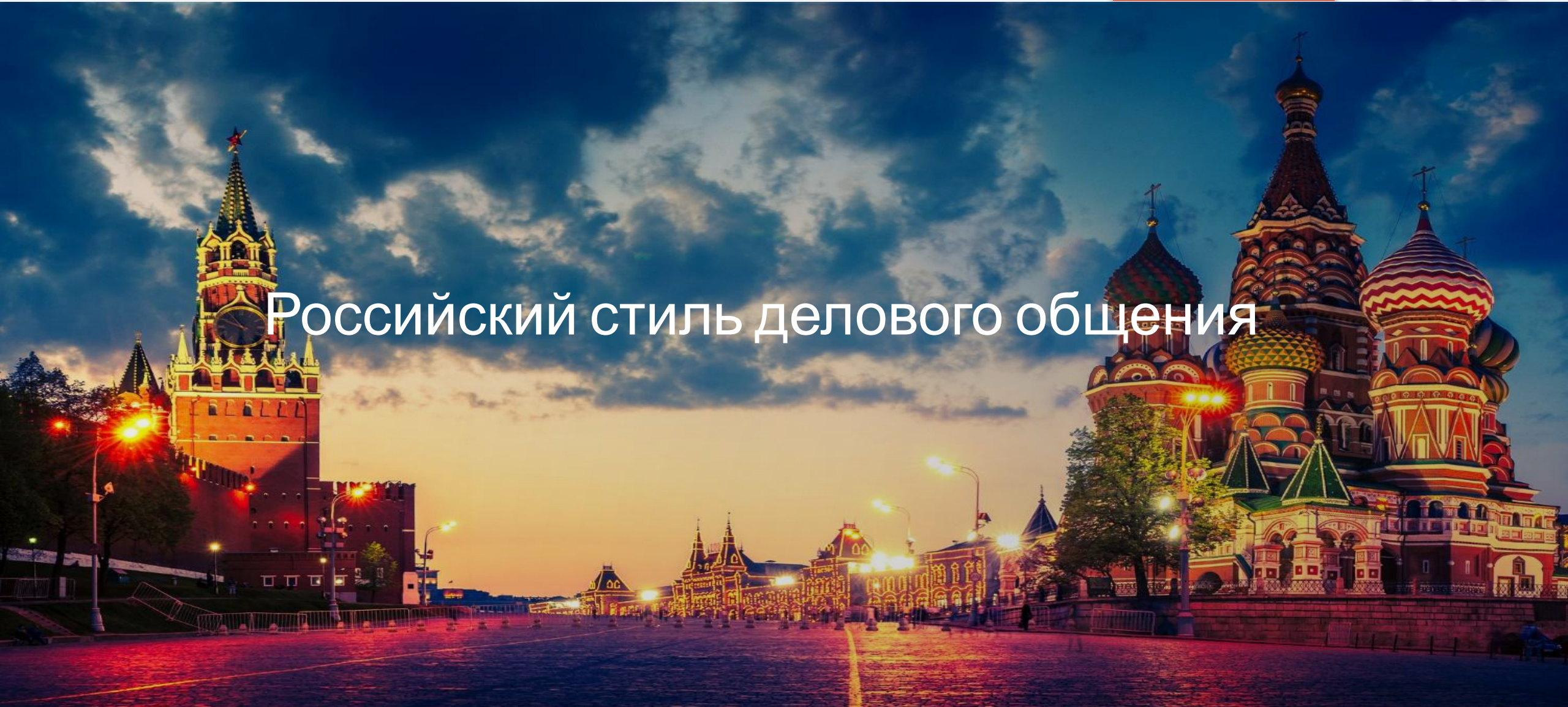
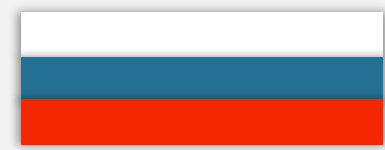




**RUSSIAN
STYLE**

Российский стиль делового общения





Российский стиль ведения коммерческих переговоров сейчас представляет весьма большой интерес для зарубежных предпринимателей, поскольку за последние годы контакты между ними и нашими бизнесменами резко расширились во всех областях и будут расширяться в будущем.

Осторожность

- Менее рискованный вариант
- Ограничение инициативы
- Реакция на предложение партнёра
- Отсутствие собственных вариантов решений

Прочная позиция

- Завышение требований
- После длительных уступок происходит сближение позиций сторон
- Компромисс рассматривается как проявление слабости

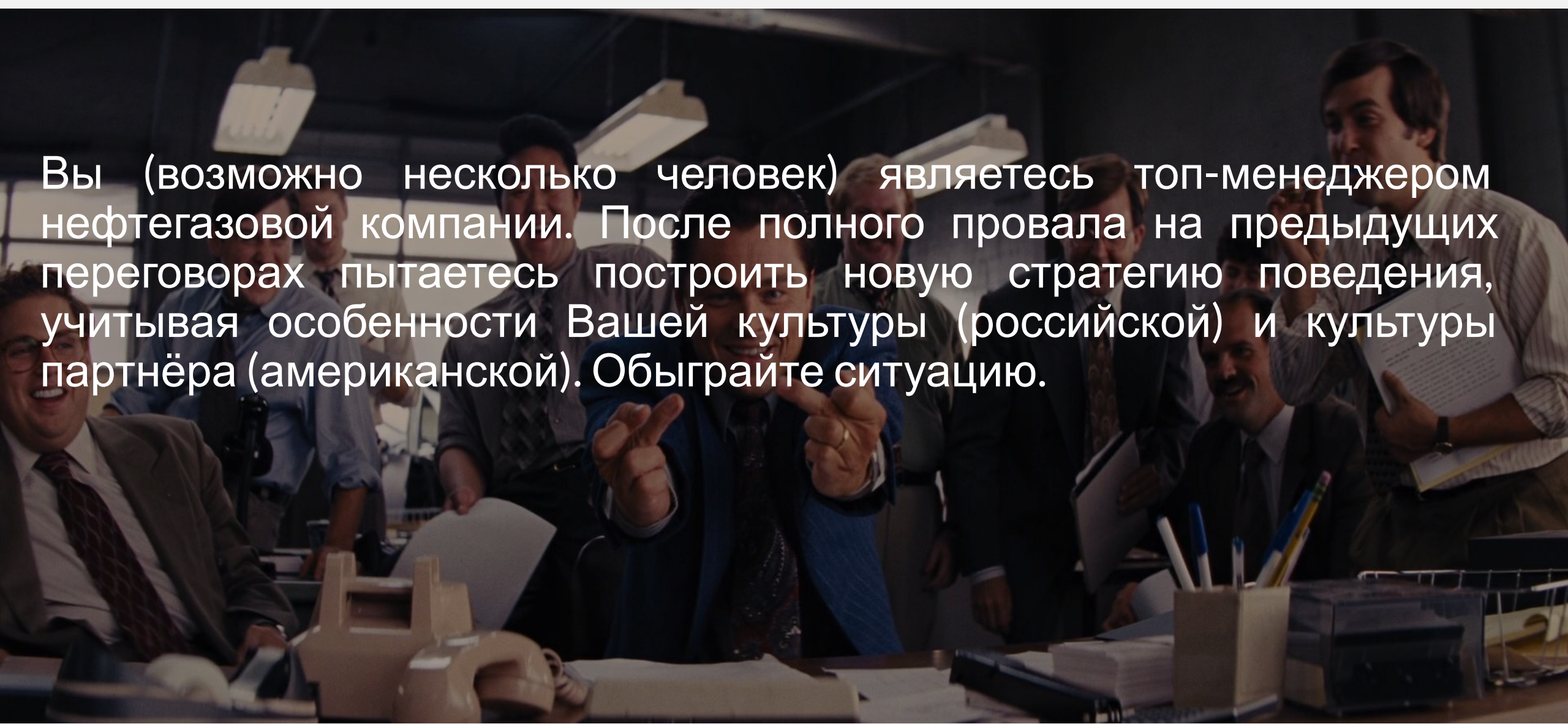
Ориентация на конфликт

- Размер «пирога» известен, добиться для себя самого большого куска

Особенностью поведения российских участников переговоров, отмеченной американскими исследователями, является быстрая смена настроений и установок в отношении партнера: от крайне дружеского расположения до официального, исключая любые личные симпатии.

Кейс № 2

Вы (возможно несколько человек) являетесь топ-менеджером нефтегазовой компании. После полного провала на предыдущих переговорах пытаетесь построить новую стратегию поведения, учитывая особенности Вашей культуры (русской) и культуры партнёра (американской). Обыграйте ситуацию.

A group of men in an office setting, some pointing and smiling, suggesting a collaborative or celebratory moment. The scene is dimly lit with overhead lights, and the men are dressed in business attire. One man in the center is pointing towards the camera with a wide smile. Other men around him are also smiling and looking in various directions, some holding papers. The overall atmosphere is one of positive energy and teamwork.