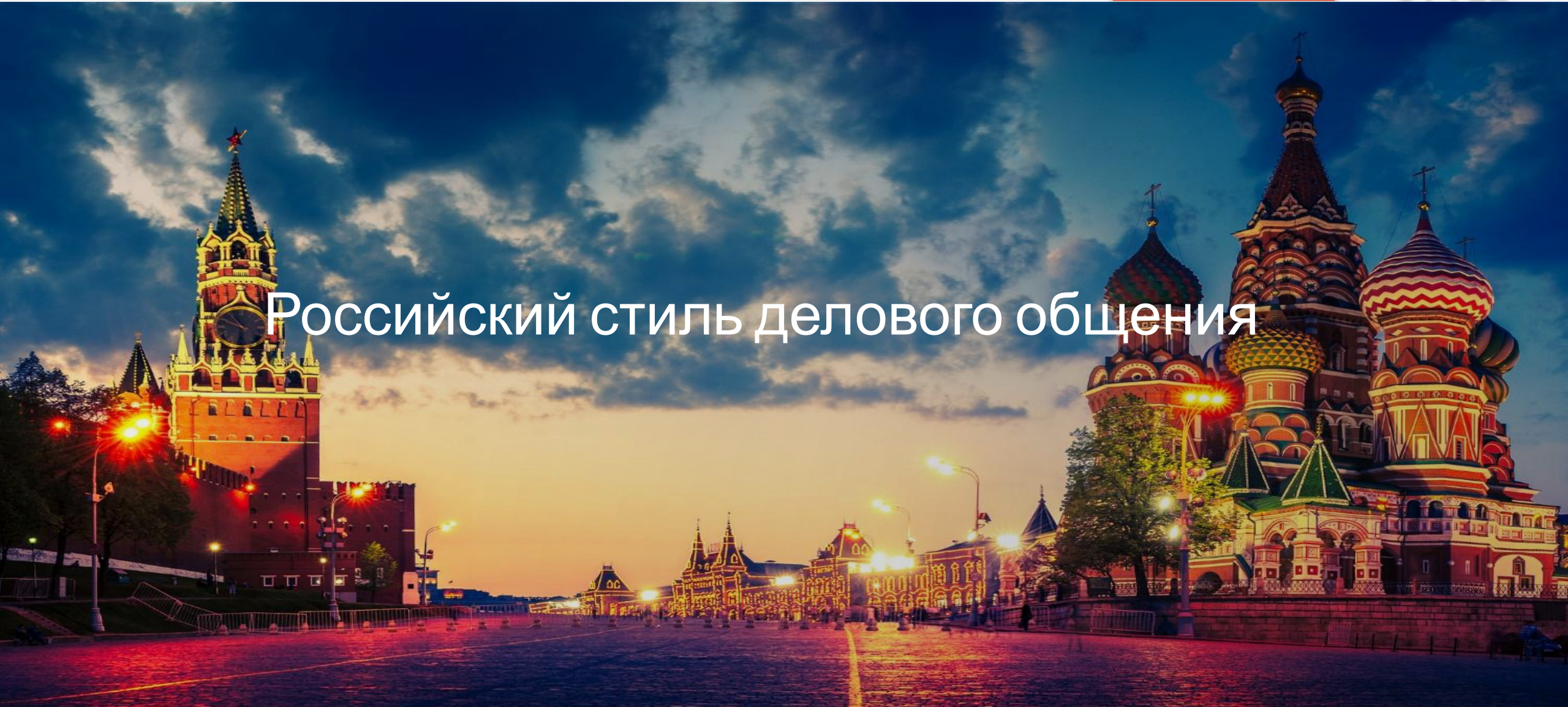
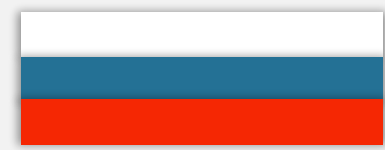




**RUSSIAN
STYLE**

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, исключаящего 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.

