

Рябкова Е. С.

**[ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ИНОСТРАНЦАМИ](#)**

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/1/2009/8-1/55.html](http://www.gramota.net/materials/1/2009/8-1/55.html)

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

**[Альманах современной науки и образования](#)**

Тамбов: Грамота, 2009. № 8 (27): в 2-х ч. Ч. I. С. 129-130. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/1.html](http://www.gramota.net/editions/1.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/1/2009/8-1/](http://www.gramota.net/materials/1/2009/8-1/)

**[© Издательство "Грамота"](#)**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [almanac@gramota.net](mailto:almanac@gramota.net)

обязательные семантические составляющие: образ автора, образ адресата и образ будущего. Вариативность композиционно-смысловой структуры объясняется еще и тем, что в данном информационном пространстве сняты все ограничения как психологического, так и морально-этического характера. Анонимность и относительно молодой возраст как рекламодателя, так и получателя информации также влияют на модификацию формы объявлений. В связи с этим язык брачных объявлений в Интернете отличается использованием сниженной лексики, единиц разговорно-просторечной сферы.

## ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ИНОСТРАНЦАМИ

*Рябкова Е. С.*

*Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики, г. Самара*

Деловые переговоры с иностранцами несут на себе дополнительную нагрузку в виде национальных традиций и особенностей. Каждую встречу следует подготавливать более тщательно, чем с соотечественниками, поскольку один неверный шаг или движение может привести к крупной неудаче или конфликту. Знание особенностей менталитета того или иного народа, его восприятия и культурных традиций поможет Вам не только найти приятного собеседника, но и заключить взаимовыгодный контракт.

С европейцами иметь дело гораздо проще, чем с представителями арабского мира или стран Азии, поскольку что-то схожее с нами можно найти в любой европейской культуре, но и здесь есть свои отличительные особенности, которые следует знать.

Шведы известны в мире своей деловой этикой. К ее характерным чертам относятся прилежность, пунктуальность, аккуратность, серьезность, порядочность и надежность в отношениях. Уровень квалификации шведских бизнесменов достаточно высок, поэтому в своих партнерах они особенно ценят профессионализм. Шведы, как правило, владеют несколькими иностранными языками, в первую очередь, английским и немецким. Сами шведы сдержанны и не выражают ярко своих эмоций. Они предварительно и всесторонне изучают полученные предложения и любят рассматривать все вопросы в мельчайших деталях, поэтому, если вы хотите достичь успеха, на переговоры нужно приходиться тщательно подготовленным.

Традиции Великобритании предписывают сдержанность в суждениях как знак уважения к собеседнику. Британские бизнесмены склонны к выжиданию и компромиссу. При всей своей приветливости и доброжелательности, англичане остаются верны правилам, а тем более законам. Пунктуальность в Великобритании – жесткое правило, поэтому на встречи и званые обеды лучше не опаздывать, но и заранее приходиться не стоит. Это также позволит сделать вывод о Вашей непунктуальности и покажет, что Вы не умеете рассчитывать свое личное время. Традиционным для британцев было и есть умение избегать острых углов во время переговоров. Приглашение в дом следует рассматривать как знак особого расположения. Если такое приглашение последует, то в день визита надо послать с посыльным хозяевам дома цветы и шоколад.

Готовясь к переговорам с французскими коллегами, надо помнить, что Франция – одна из старейших наций на европейском континенте и долгое время французский язык был языком дипломатического общения. Это не могло не сказаться на чертах национального характера, французского стиля современного делового общения. Французская система образования ориентирована на воспитание независимых граждан, поэтому французы скорее галантны, чем вежливы, скептически и расчетливы, хитроумны и находчивы. Они никогда не желают рисковать. Переговоры ведут довольно-таки жестко. Если предстоит встреча с французской делегацией, то переговоры нужно провести исключительно корректно, сдержанно и помнить об этих особенностях.

При общении с деловыми партнерами из Германии следует обратить внимание на то, что немцы отличаются трудолюбием, прилежанием, бережливостью, рациональностью, организованностью и стремлением к порядку. Деловые связи с немецкими фирмами можно легко установить путем обмена письмами с предложениями о сотрудничестве. Высокий профессионализм и безусловное выполнение принятых на себя обязательств способствует налаживанию долгосрочных деловых связей с немецкими фирмами. При встрече с делегацией из Германии нужно всегда помнить: во всем должны быть ясность и порядок. На столе переговоров все должно быть аккуратно разложено. Немцы не приемлют хаоса даже в мелких деталях. Вопросы должны быть тщательно подготовлены, заранее написаны на специальной бумаге. Не вступайте в переговоры, если Вы еще не уверены и сами для себя не решили, как правильно сформулировать или, как правильно поставить данный вопрос. Немцы пристально следят за четкой последовательностью и логикой в обсуждении всех вопросов. В ходе переговоров немцы профессиональны и официальны. Они обычно ожидают от Вас того же. Обращаться к ним следует по фамилии, например, а не по имени. В Германии очень редко приглашают деловых партнеров домой. Если же Вам поступает такое приглашение, то не забудьте букет цветов для хозяйки дома.

Итальянцы очень эмоциональны не только в повседневном общении, но и в деловых переговорах. Большое значение итальянские бизнесмены придают тому, чтобы переговоры велись между людьми, занимающими примерно равное положение в бизнес-структуре, поэтому, следуя на переговоры, убедитесь, что Ваш чин в компании не меньше чина Вашего собеседника, иначе разговор просто не удастся.

В странах Азии деловой этикет базируется на основных понятиях ведения переговоров, но восточный колорит обязательно проявит себя во время встречи, поэтому будьте готовы к некоторым особенностям

партнеров из Японии и Китая.

При общении с японцами следует отметить следующие особенности их национального характера: трудолюбие, приверженность традициям, дисциплинированность, преклонение перед авторитетом, чувство долга, вежливость, аккуратность, самообладание, бережливость, любознательность. При переговорах с японцами неприемлемо любое давление. Также необходимо избегать физического контакта - рукопожатие нежелательно, поскольку важнейшим элементом правил хорошего тона являются поклоны. При представлении обязательно нужно обменяться визитными карточками. Получать их надо обеими руками в знак уважения - прочесть. Во время первой деловой встречи с представителями японских фирм, принято обмениваться письменными материалами о своих фирмах: презентация фирмы, основные данные, биография главы фирмы. Ассортимент выпускаемой продукции, текстовые и графические материалы, которые давали бы представление о предлагаемых Вашей фирмой на японский рынок продукции, технологиях и услугах. Кроме того, желательно представить дополнительную информацию об отличительных особенностях вашей продукции по сравнению с продукцией конкурентов - японцы имеют дело только с лучшими представителями сферы бизнеса. С самого начала переговоров, после представления и обмена визитными карточками, надо выпить чай, тем самым, проявив чувство почтения и уважения к партнеру. Во время переговоров с японцами нельзя произносить твердое "нет" и ответы должны быть более уклончивыми и мягкими. Старайтесь при встрече не дарить цветов, потому что эти растения для японцев очень символичны. Подобрать правильно цветы для японской делегации без знания специфики страны и вкуса очень сложно. Не распаковывайте сувениры, которые они Вам дарят, а если, в свою очередь, вы дарите японцам сувениры, то они не должны быть дорогими, чтобы не поставить людей в затруднительное положение.

С бизнесменами из Китая вести переговоры также нелегко. Следует иметь в виду, что китайские партнеры очень внимательны к сбору информации относительно предмета обсуждения, и к партнерам по переговорам, поскольку политическое положение этой страны обязывает деловых людей также заботиться о своей безопасности. В китайской команде всегда присутствует много экспертов, от которых полностью зависит успех или провал переговоров. Китайцы ведут переговоры, четко разграничивая отдельные этапы: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап переговоров. Большое значение китайцы придают налаживанию неформальных, личных отношений с партнерами, поэтому подарки лучше делать не определенному лицу, а всей организации, так как правила запрещают принимать личные подарки.

Для представителей арабских стран самым главным элементом в переговорах является установление доверия между партнерами. Арабы предпочитают предварительную проработку деталей обсуждаемых на переговорах вопросов. Чтобы назначить личную встречу, нужно договариваться о ней как минимум за месяц до положенного срока. Большое значение в арабском мире имеют исламские традиции, поэтому обращаться с вопросами или просьбами к женщине нельзя, это считается неприличным. Все контакты и обсуждения ведутся с мужчинами. Законы запрещают собеседнику прибегать к прямолинейным ответам или быть категоричным.

Отдельную строку в деловом этикете следует уделить переговорам с американцами. Американцы внесли элемент демократизма и прагматизма в практику делового общения. Они ценят в людях честность и открытость, быстро переходят к сути разговора и не тратят время на формальности. В США даже разработана целая теория ведения переговоров. У них существует специально созданная должность "конфликтолог", который всегда присутствует на переговорах. Такие люди присутствуют не только во время официальных переговоров, они приезжают заранее знакомиться, ставить свою оценку и только после этого назначаются официальные переговоры. Американцы берегут время и ценят пунктуальность, поэтому они пользуются ежедневниками и живут по расписанию. Как правило, представители США обладают сильной и твердой позицией на переговорах, и это сказывается на технологии их ведения. Американская делегация всегда отличается жестким прессингом и настойчиво пытается реализовать свои цели. Бизнесмены этой страны отличаются прекрасным знанием конъюнктуры рынка, его фирменной структуры и положения на нем контрагента.

Конечно, рассказать обо всех национальных традициях, влияющих на ведение деловых переговоров, невозможно, поскольку их очень много. Если у Вас предстоит встреча с партнерами страны, которая Вам малоизвестна - воспользуйтесь основными требованиями к проведению встречи: будьте пунктуальны, терпеливы, вежливы, внимательны к собеседнику, логичны и последовательны в своих рассуждениях, учтивы и корректны. Эти правила, безусловно, помогут Вам расположить к себе делового собеседника. А если, все-таки, Вы изучите некоторые особенности страны проживания своего бизнес-партнера, то встреча или переговоры обязательно пройдут на высшем уровне, и можно будет надеяться на то, что Вы не только надолго станете деловым партнером, но, может быть, и другом.

*Список использованной литературы*

1. Кузнецов И. Н. Современный этикет. М., 2005.
2. Нельсон К. А. Бизнес-этикет: международные стандарты общения. М., 2004.
3. Савицкий В. М. Идеозтизм речи. М.-Самара, 2003.