

Психологические особенности общения с иностранными партнёрами.

Выполнила:
студентка группы
БУП-211

Кудряшова Валерия

Россия

На формирование отечественного стиля делового общения оказали влияние 2 фактора:

1. Советские нормы правил д/о, советские ценностные ориентации;
2. Черты русского национального характера.



- Характерна оборонительно-пассивная позиция с примесью "спасательной хитроватости» ;
- Непоколебимая твердость духа и терпение;
- Гибкость характера и умение примениться к обстоятельствам;
- Динамичны и наступательны;
- Стремление к справедливости.







Плюсы российских партнёров:

- Прекрасные знания предмета переговоров;
- Выполнение обязательств;
- Недопущение нарушений ;
- Пунктуальное следование переговорам;
- Знание этикетной стороны вопроса.



Минусы российских партнёров:

- Быстрота по смене настроений по отношению к партнёрам;
- Недостаточное внимание к документальному оформлению;
- Неумение торговаться.



Арабские страны



- Обращают внимание на установление доверительных отношений между партнёрами;
- Чувствительны к вопросам национальной независимости;
- Предпочитают торг;
- Большое значение предают духу дружбы.



- Избегают четких ответов «да/нет»;
- Очень обидчивы;
- Пунктуальность не является их отличительной чертой;
- Все обсуждения ведутся с мужчинами.



- Не принято передавать документы, визитные карточки, сувениры левой рукой;
- «Культурная дистанция» между беседующими арабами обычно короче, чем она принята у европейцев;
- Во время беседы избегают суетливости, поспешности;
- Отказ от сделки сопровождается оговорками, похвалами в пользу обсуждаемого предложения;
- Выражают отказ в максимально смягченном, завуалированном виде.

