



Стиль введения переговоров.
Запад vs Восток на примере Америки и Японии.



Nippon

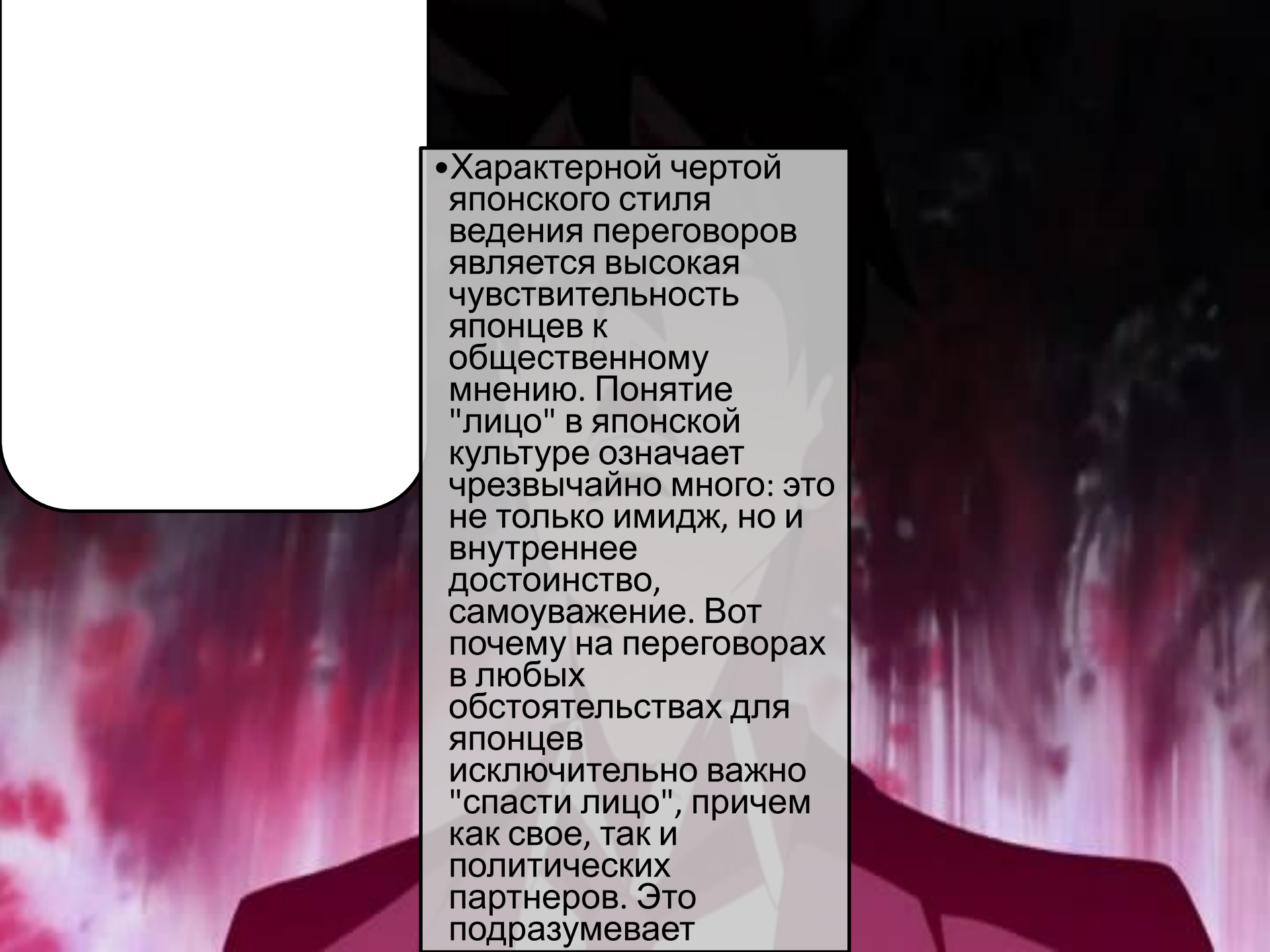
Японский стиль
лидерства на
переговорах имеет
форму
взаимозависимого
индивидуализма,
где личность может

самовыражаться
я, лишь
признавая
постоянную
зависимость от
других людей,
тесную связь с
ними.



- Японская языковая культура не поощряет красноречия и риторики, для нее характерна низкая речевая активность и апелляция к чувствам. Во многом это также оказывает серьезное влияние на стиль политических переговоров: японские лидеры неохотно соглашались на публичные выступления, доклады и интервью, предпочитая коллективное обсуждение проблем. Во время беседы на переговорах невербальные компоненты общения - мимика, жесты, эмоции - играют весьма важную роль, поскольку японская культура имеет высококонтекстную структуру.

- Для японцев характерна коллективная система принятия решений: в обсуждение проблемы, ее рассмотрение, согласование вовлекается большой круг лиц - от руководителя до рядового сотрудника, на что уходит довольно много времени. Механизм согласования решений также отличается высокой степенью сложности всевозможных утверждений, что нередко ведет к затягиванию переговоров. Для японцев характерно стремление идти навстречу партнерам по переговорам, если те делают им большие уступки: они рассматривают уступки партнеров как проявление уважения к себе. Таким образом, тактика уступок на переговорах может быть весьма эффективной: почти всегда партнер, пошедший на уступки, может рассчитывать на встречные уступки со стороны японских коллег.



- Характерной чертой японского стиля ведения переговоров является высокая чувствительность японцев к общественному мнению. Понятие "лицо" в японской культуре означает чрезвычайно много: это не только имидж, но и внутреннее достоинство, самоуважение. Вот почему на переговорах в любых обстоятельствах для японцев исключительно важно "спасти лицо", причем как свое, так и политических партнеров. Это подразумевает

Nippon

Японский
национальный
стиль переговоров
отражает в первую
очередь культуру
компромисса и
согласия, а также
коллективистскую
ментальность
японцев.



United States Of America

Для американских участников переговоров вопрос о том, как достичь той или иной цели, является ключевым, и в этом смысле цель для них почти всегда оправдывает средства. Для них характерны крайний прагматизм

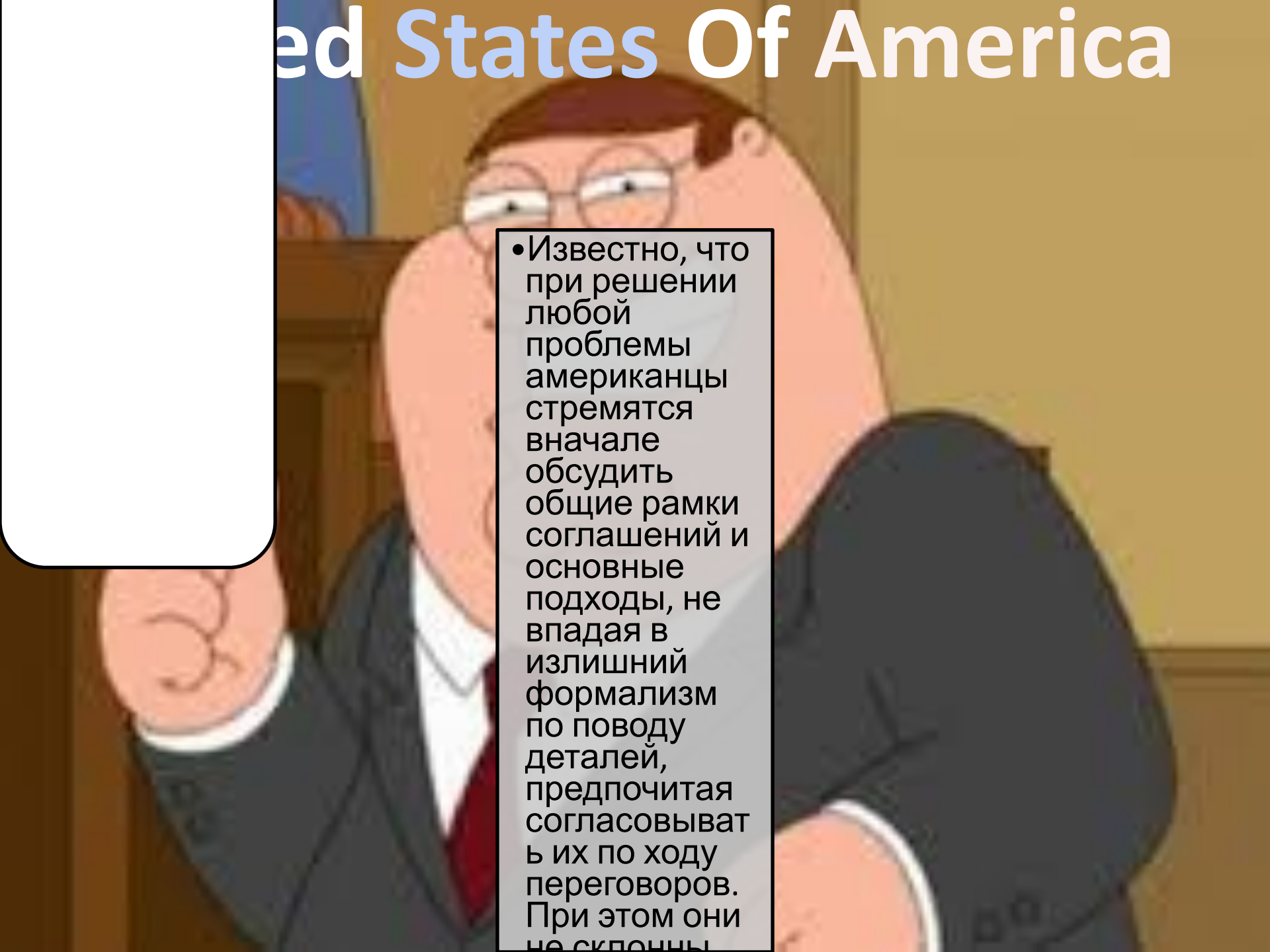
тщательность в проработке организации любого дела, скрупулезная проверка исполнения, большое внимание к мелочам, краткость и ясность высказываний, выраженный конструктивизм.



ed States Of America

- Американский стиль ведения международных переговоров отличается высоким профессионализмом. Американцы практически всегда компетентны в предмете переговоров, при этом они предполагают, что их

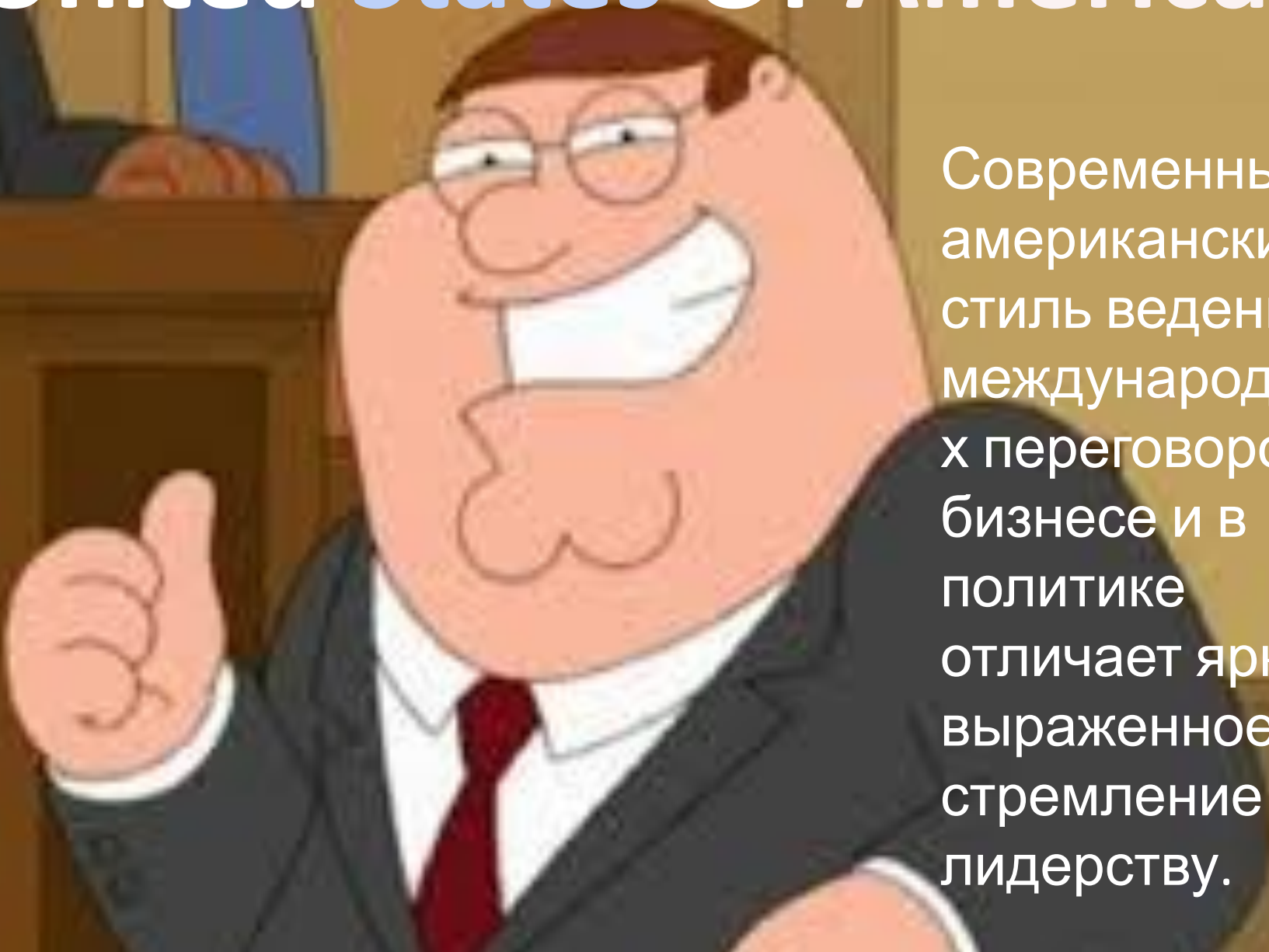
ed States Of America

- 
- A cartoon illustration of a man with a large nose, wearing glasses, a dark suit, and a red tie. He is gesturing with his right hand, pointing his index finger upwards. The background is a simple brown wall.
- Известно, что при решении любой проблемы американцы стремятся вначале обсудить общие рамки соглашений и основные подходы, не впадая в излишний формализм по поводу деталей, предпочитая согласовывать их по ходу переговоров. При этом они не склонны

ed States Of America

- Многие исследователи американского стиля ведения переговоров отмечают, что его весьма характерной особенностью является значительный объем текстов заключаемых соглашений, в которых

United States Of America



Современный американский стиль ведения международных переговоров в бизнесе и в политике отличается ярко выраженное стремление к лидерству.



Благодарю за внимание.
Для вас работал студент 2го курса бго факультета
Толмачева Софья.