

Алгоритм подготовки к первой встрече с зарубежным партнером

Итак, мы с вами убедились, насколько представители различных национальных культур могут быть разными. Что же необходимо сделать, если, к примеру, через месяц вы планируете обсуждать потенциальную сделку с новым партнером из другой, не слишком вам хорошо знакомой державы? Р. Льюис рекомендует при планировании первого контакта с контрагентом следовать следующему алгоритму:

1. Осознать, какие ценности лежат в основе поведения представителей той национальной культуры, с которыми вы планируете взаимодействовать.
2. Понять, как эти ценности могут влиять на профессиональное поведение.
3. Постараться отделить существующие в вашем сознании стереотипы о культуре этого народа с тем, что есть на самом деле.
4. Выработать правила взаимодействия с представителями данной культуры, смотря на ситуацию «глазами вашего партнера».

Для того чтобы встреча с зарубежными партнерами была максимально продуктивной и не принесла «неожиданных сюрпризов», рекомендуется перед ее началом продумать ответы на следующие вопросы:

- Какова конкретная цель этой встречи? (Предварительное обсуждение, сбор информации, фактические переговоры, социальные проблемы.)
- Где лучше всего встретиться?
- Кто будет присутствовать на переговорах? (Уровень представительств, число представителей, класс специалистов.)
- Как долго они будут продолжаться? (Часы, дни, недели.)

- Созданы ли условия для переговоров? (Размеры комнаты, сиденья, температура, оборудование, транспорт, жилье для гостей.)
- Что включить в программу развлечений? (Пища, экскурсии, театры.)
- В какой степени следует ожидать привязанности противоположной стороны к протоколу? (Официальность, одежда, повестка дня.)
- Какой стиль обсуждения участники переговоров скорее всего предпочтут? (Дедуктивный, индуктивный, свободный, агрессивный, вежливый.)
- Кто у них принимает решение? (Один человек, несколько или только команда.)
- Насколько гибкими они могут быть на переговорах? (Тактика взаимных уступок, умеренная или жесткая позиция.)
- Какова чувствительность противоположной стороны? (Национальная, персональная.)
- Какого по выразительности языка телодвижений и поз следует ожидать от противоположной стороны? (Выразительная мимика, бесстрастность, жестикуляция, эмоциональность.)
- Каковы приоритеты противника? (Прибыль, долгосрочные отношения, победа, гармония.)
- Насколько велик культурный разрыв между обеими сторонами? (Логический, религиозный, политический, эмоциональный.)
- Насколько приемлема для нас их этика? (Соблюдение контрактов, временной шкалы.)
- Будут ли проблемы с языком? (Общий язык, переводчики.)
- Какой механизм существует для преодоления тупиковых ситуаций или для смягчения возникающих затруднений?

- В какой степени допустимы для придания неформальности переговорам такие факторы, как юмор, сарказм, колкости и раздражительность?

Правильно найденные ответы на эти вопросы помогут лучше подготовиться к встрече, и это будет прекрасная возможность смягчить процесс переговоров и культурные различия.

Также, ведя переговоры, полезно иметь в своей команде кого-нибудь, кто хорошо знает страну проживания ваших визави и/или ее язык.