

"نکات مهم در مذاکره با کشورهای مختلف"

انگلیس	آمریکا	آلمان	روسیه	کشور
				ویژگی
* آموزش دیده و باتجربه	* باتجربه، بردبار در برابر انواع مذاکرات غیرمتعارف	* جوان * باتجربه و آموزش دیده	* کم تجربه * فقدان دانش تجاری لازم	ویژگی مذاکره کنندگان
* ایجاد روابط پایدار و مطمئن * عملگرا و واقع بین * تحسین و احترام برای افراد مودب و باوقار، تحصیل کرده	* متمرکز بر منافع * پول اولویت اصلی * تحسین و احترام برای افراد متخصص * روراست و ماهر در برقراری ارتباط	* صداقت و روراستی * حساس نسبت به انتقاد * تحسین و احترام برای افراد تحصیل کرده، باتجربه و فکور * بسیار مغرور	* تطابق و تعلق با اعضای گروه * ایجاد روابط پایدار و قابل اعتماد * تحسین و احترام برای افراد محکم و باثبات، قابل اعتماد، صادق	روابط و احترام
* فرآیند حل مشکل * تمرکز بر سودآوری کوتاه مدت * نتیجه برد/برد * سبک مشارکتی	* فرآیند حل مشکل * تمرکز بر سودآوری کوتاه مدت * نتیجه برد/برد و تلاش برای برد بیشتر * سبک رقابتی	* فرآیند حل مشکل * تمرکز بر سودآوری کوتاه و بلندمدت * نتیجه برد/برد * سبک مشارکتی	* فرآیند چانه زنی * تمرکز بر سودهای کوتاه مدت * نتیجه صفر/برد * سبک کاملا رقابتی	نگرش و سبک
* اشتراک گذاری حداقل اطلاعات خود * عدم تمایل به پاسخگویی سوالات جزئی	* اشتراک گذاری حداقل اطلاعات خود * عدم تمایل به پاسخگویی سوالات جزئی	* اشتراک گذاری حداقل اطلاعات خود * پرسیدن سوالات * بیشمار جهت کسب اطلاعات بیشتر از رقبای	* اشتراک گذاری به ندرت اطلاعات * استفاده از اطلاعات خاص برای خلق مزیت های رقابتی	اشتراک اطلاعات
* خیلی آهسته * به دنبال اهداف و عملکردهای سیستماتیک	* خیلی کوتاه * به دنبال اهداف و عملکردهای سیستماتیک * اعتقاد به پیشبرد سریع مسایل و عدم اتلاف زمان	* آهسته و کند * به دنبال اهداف و عملکردهای سیستماتیک * دیدگاه روشن و منظم	* خیلی آهسته و دنبال دار * به دنبال عملکردها و اهداف چندگانه * دیدگاه جامع	سرعت روند مذاکره
* به ندرت	* به ندرت	* به ندرت	* به ندرت	هدا هدایا و سوغات
* لباس رسمی	* لباس مرتب و تمیز	* لباس رسمی	* لباس رسمی	پوشش

"نکات مهم در مذاکره با کشورهای مختلف"

*صرف نهار و شام	*صرف نهار	*صرف نهار و شام	*صرف نهار و شام	وعده غذایی
*مهم	*مهم	*مهم و بسیار جدی	*مهم	وقت شناسی
*دست دادن *معتقد به سیستم طبقاتی *معرفی کوچکتر به بزرگتر *پرهیز از خیره شدن	*ایستادن هنگام معرفی خود *رعایت فاصله *برقراری ارتباط چشمی *اجتماعی و معاشرتی *انعطاف پذیر *ریسک پذیر	*بوسیدن رایج نیست *حفظ فاصله *جزئی گرا *معرفی خود با نام *خانوادگی *دست دادن با دو دست	*دست دادن	آداب معاشرت

منابع:

- 1-Negotiating International by Lothar katz
- 2-Cultur Based Negotiation styles by Michella Lebaron
- 3-Doing business in Russia by James k.sabenius