

## **Методические указания по подготовке коллективной презентации о национальных особенностях ведения переговоров**

В рамках курса «Переговорный процесс в межкультурном контексте» предусмотрены коллективные презентации студентов, посвященные национальным особенностям ведения переговоров представителями разных стран.

- 1) Великобритания и США
- 2) Испания и Латинская Америка
- 3) Франция и
- 4) Германия, Австрия, Швейцария
- 5) Китай
- 6) Япония
- 7) Турция, страны Ближнего Востока
- 8) Индия
- 9) Италия
- 10) Скандинавия

### **Задание**

Команда – 4 человека

Обязательная презентация в PowerPoint

В ходе коллективной презентации необходимо осветить следующие вопросы:

- 1) Политические взгляды, отражающиеся на характере переговорного процесса (например, Россия – межнациональное согласие, инициативная политика; США – масштабное видение проблемы при лидировании США, использование иной помощи).
- 2) Система ценностей по теории культурных измерений Герта Хофстеде в сравнении с Россией.
- 3) Национальные культурные ценности.
- 4) Отношение к закону.
- 5) Отношение ко времени.
- 6) Отношение к религии.
- 7) Отношение к возрасту, полу, статусу, расовой и национальной принадлежности оппонента.
- 8) Характер невербального поведения.
- 9) Характер вербальной коммуникации (например, языковые особенности выражения вежливости).
- 10) Отношение к переговорному процессу как социальному акту (сделка vs отношения между партнерами).

- 11) Национальный стиль ведения переговоров (например, американцы напористы, арабы любят торг).
- 12) Культурная модель представления информации, характер аргументации (соотношение вербально и невербально представленной информации).
- 13) Культурная модель запроса информации (типы вопросов и ответов).
- 14) Стиль ведения дискуссии (дебаты, диалог, структурированный ритуальный разговор, свободная дискуссия).
- 15) Отношение к принятию решения.
- 16) Отношение к подаркам.

**Распределить вопросы среди членов команды и подготовить выступление на 30 минут.**