



**НОВ  
БЪЛГАРСКИ  
УНИВЕРСИТЕТ**

---

**МЕЖДУНАРОДНИ ДЕЛОВИ ПРЕГОВОРИ**

**ЕСЕ**

**НА ТЕМА:**

**МЕЖДУНАРОДНИ РАЗЛИЧИЯ ПРИ ВОДЕНЕТО НА ДЕЛОВИ ПРЕГОВОРИ**



**Изготвил:**

/...../

**Проверил:**

/...../

**София, 2014**

## **Увод**

Методите на преговори варират в зависимост културните различия на страните. Някои хора могат да приемат по-пряк или опростен метод за комуникация, докато други прилагат метод за комуникация, който е повече непряк или комплексен. Всяка култура има свои собствени стандарти, и едно поведение, което има определен смисъл в определена култура, може да се тълкува по различен начин в друга. Например, обръщението към някого по фамилия в САЩ или Австралия се възприема като приятелски жест, докато това във Франция, Япония, или Египет е знак на неуважение.

При воденето на международни преговори с хора от чужди държави или региони с големи културни различия, техните културни традиции трябва да се спазват. Тъй като стилът и начинът на водене на преговори са повлияни от културните особености, самият процес и резултатът от преговорите ще се различават, поради когнитивни различия на преговарящите в тълкуването на взаимозависимостта и авторитета на другата страна. Различните култури имат различни основни ценности, които определят начини на действие. Тъй като културните различия често водят до разлики в поведението, е наистина трудно за хора от различни културни среди да комуникират едни с други

Целта на настоящето есе е да се разгледат международните различия при воденето на делови преговори по примера на две коренно различни култури – САЩ и Китай.

### **САЩ и Китай: два полюса при воденето на делови преговори**

САЩ са най-големият икономически субект в света. Техните бизнес училища са сред най-добрите в света, гражданите им състоят от различни етнически групи, а икономическата и политическа сила на САЩ е все още най-силната в световен мащаб. Те не са стигнали до сегашното си състояние с късмет или по случайност: американските преговарящи мислят бързо, като са в състояние да променят своите стратегии и тактики по време на 10 минутната пауза за прекъсване, което принуждава съперника им да реагира бързо.

За американците времето има различна стойност. Това може да се види от факта, че те са точни и не губят времето на другите. Тъй като САЩ е символ на производителността и ефективността, американците са твърдо убедени, че по-рано винаги е винаги по-добре, отколкото по-късно. Когато един американец казва на азиатец да „намери малко време, за да дойде”, тази оферта действително се тълкува по различен начин. В САЩ това изречение се говори в официален тон и се налага

мнението, че е необходимо предварително уведомяване за всяко посещение. За азиатците, обаче, това изречение означава, че не е необходимо предварително уведомление, и той/тя е добре дошъл да посети другата страна по всяко време. В САЩ съществува пряка връзка между времето и спешността на въпроса. Всеки важен въпрос изисква незабавни внимание и действие. Това е точно обратното в някои страни, обаче, тъй като важните неща изискват повече време за размисъл. Подобно на поговорката, която казва, че „неотложните въпроси трябва да се третират бавно”, поставянето на ограничение във времето създава излишно напрежение.

Най-голямата разлика между американците и хората в други страни от гледна точка на деловите преговори е, че американците са заети с условията на преговорите, докато хората в други страни се фокусират върху отношенията между тях и техните опоненти. Американците вярват, че всички хора по света искат да бъдат като тях. Те вярват, че всички пазари трябва да бъдат отворени. Дори и да се преговаря с тях на собствен терен, те все още искат да правят нещата по свой начин. Ако сте на тяхна територия, техните адвокати ще ви представят множество правила. Американците обичат конфликти и те не крият своето умение за сплашване на другите. Американските преговарящи заемат сериозна позиция още в самото начало на преговорите и рядко обръщат позицията си. С течение на времето, те са се научили да бъдат търпеливи, поука от взаимодействието си с японците. Когато е необходимо, те ще представят само важните въпроси, когато процесът на преговори е към своя край. Независимо от това, американците все още предпочитат бързите преговори, те не обичат многобройните социални контакти или закъснение<sup>1</sup>.

Можем да разберем как американците се отнасят към преговорите чрез техните „9 правила при преговаряне”:

1. Всичко подлежи на договаряне;
2. Никога не плащай цената на „стикера на прозореца”. Не бъди лесен за получаване;
3. Започнете от високо и хапете като луди;
4. Без безплатни подаръци! Използвайте голямо „АКО”;
5. Започнете бавно и бъдете търпеливи;
6. Използвайте /пазете силата на своята легитимност;
7. Правете малки отстъпки, особено в края;

---

<sup>1</sup> Ralston, D.A., Gustafson, D.J., Elsass, P.M. etc, 1992.