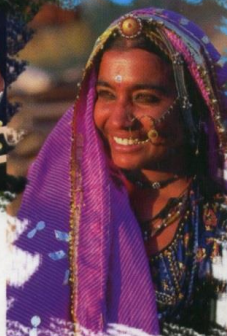
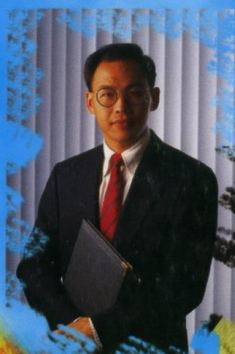


Ричард Р. Гестеланд

КРОСС- КУЛЬТУРНОЕ ПОВЕДЕНИЕ В БИЗНЕСЕ



практика общения и ведения бизнеса
в различных национальных культурах

ББК 65.5
Г 43

Посвящается Хопи:

Это – наша книга. Я бы не смог сам её написать.

Ричард Р. Гестеланд

В книге представлены логические модели, согласно которым бизнесмены, работающие на международных рынках, могут успешно общаться с представителями различных культур, обходя те острые углы, которые часто становятся камнем преткновения при проведении переговоров и заключении выгодных сделок.

Основанная на практическом опыте работы автора в различных странах мира в течение нескольких десятилетий, книга богато иллюстрирована примерами из его личной практики, которые подкрепляют изложенные наблюдения и теоретические рассуждения.

784677

**Права на перевод и печать получены по соглашению с издательством
Copenhagen Business School Press**

(Virginiavej 11, DK-2000, Copenhagen F, Denmark).

Все права защищены.

**Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена
в какой бы то ни было форме
без письменного разрешения владельцев авторских прав.**

ISBN 87-630-0093-8 (англ.)
ISBN 966-8216-17-2

© Copenhagen Business School Press, 2002
© ООО “Баланс-Клуб”, 2003

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к третьему изданию	VII
Введение	IX

Часть первая

1. Модели кросс-культурного поведения в бизнесе	2
2. “Великий раздел” между бизнес-культурами	5
3. Что вначале, сделка или взаимоотношения?	13
4. Коммуникация через “Великий раздел”	18
5. Формальные против неформальных бизнес-культур	28
6. Время и графики	38
7. Невербальное поведение в бизнесе	47
8. Бизнес-протокол и этикет в глобальном масштабе	61
9. Культура, коррупция и взяточничество	71
10. Маркетинг в различных культурах	85

Часть вторая. Сорок моделей поведения лиц, ведущих международные переговоры

Группа А. Ориентированные на взаимоотношения - формальные - полихронные - сдержанные

Переговоры с индийцами	96
Переговоры с бангладешцами	100
Переговоры с вьетнамцами	105
Переговоры с тайцами	109
Переговоры с малайзийцами	114
Переговоры с индонезийцами	119
Переговоры с филиппинцами	124

Группа В. Ориентированные на взаимоотношения - формальные - монохронные - сдержанные

Переговоры с японцами	129
Переговоры с китайцами	134
Переговоры с корейцами	139
Переговоры с сингапурцами	144

Группа С. Ориентированные на взаимоотношения - формальные - полихронные - экспрессивные

Переговоры с арабами	148
Переговоры с египтянами	155
Переговоры с турками	160
Переговоры с греками	164
Переговоры с бразильцами	168
Переговоры с мексиканцами	171
Группа Д. Ориентированные на взаимоотношения - <i>формальные - полихронные - вариативно-экспрессивные</i>	
Переговоры с россиянами	175
Переговоры с поляками	180
Переговоры с румынами	183
Переговоры со словаками	186
Группа Е. Умеренно ориентированные на сделку - <i>формальные - вариативно-монокронные - экспрессивные</i>	
Переговоры с французами	190
Переговоры с бельгийцами	195
Переговоры с итальянцами	199
Переговоры с испанцами	202
Переговоры с венграми	205
Группа Ф. Умеренно ориентированные на сделку - <i>формальные - вариативно-монокронные - сдержанные</i>	
Переговоры с государствами Балтии	210
Группа Г. Ориентированные на сделку - <i>умеренно формальные - монокронные - сдержанные</i>	
Переговоры с англичанами	215
Переговоры с ирландцами	220
Переговоры с датчанами	223
Переговоры с норвежцами	227
Переговоры со шведами	232
Датчане и шведы глазами американца	237
Переговоры с финнами	241
Переговоры с немцами	244
Переговоры с голландцами	248
Переговоры с чехами	252
Группа Н. Ориентированные на сделку - неформальные - <i>монокронные - вариативно-экспрессивные</i>	
Переговоры с австралийцами	256
Переговоры с канадцами	260
Переговоры с американцами	264
Список дополнительных источников	268