

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/311108>

Тип работы: Реферат

Предмет: Общая социология

Оглавление

Введение 2

Международный деловой этикет 3

Принципы и правила международного делового этикета 6

Стили ведения международных деловых переговоров 11

Заключение 14

Список литературы 15

Введение

Каждому человеку приходится сталкиваться с тем, что принято называть деловым общением. Каким образом правильно составить официальное приглашение или письмо, принять партнера и провести с ним переговоры, наладить взаимовыгодное сотрудничество и разрешить спорный вопрос. Всем данным вопросам уделяется очень большое внимание во многих странах. Каждому человеку, вне зависимости от социального статуса, образования в той или степени приходится сталкиваться с такими проблемами. Особое значение деловой этикет имеет для людей, которые занимаются бизнесом. Во многом от того, насколько они владеют искусством и наукой общения напрямую зависит успех их деятельности.

К большому сожалению, в нашей стране в течение долгого времени той стороне делового взаимодействия, которая представлена протоколом и этикетом, в лучшем случае обучали отправляющихся на работу за рубеж: работников внешнеторговых организаций, дипломатов. Другие специалисты очень редко имели возможность получить даже общие представления об этом.

На Западе тематические учебные курсы существуют практически в каждом университете. В результате человек вступая с партнером в переговоры, знает, как его посадить и с чего следует начать беседу.

Но сейчас ситуация меняется и в нашей стране. Во-первых, существенно расширился круг лиц, которые по роду своей деятельности связаны с зарубежными партнерами. Для того чтобы успешно вести дела, им следует знать общепринятые правила и нормы делового этикета, уметь вести беседы и переговоры.

Помимо этого, знание делового этикета важно еще в психологическом плане. Многие оказывались в неловкой ситуации или наблюдали растерянность человека, который не знает следует ли ему первым подать руку при встрече, или подождать пока это сделает другой. Очень важно учитывать нормы поведения, которые существуют у каждого народа и в каждой стране, при контакте с представителями разных культур.

Международный деловой этикет

В процессе развития цивилизации характер ведения переговоров и процессы, которые связаны с взаимопроникновением национальных стилей поведения и общения, обретают всё большее значение. Ценностями, которые имеют национальную основу и оказывают существенное влияние на человека, представляются традиции и обычаи, приобретённые в детстве. Национальные особенности обладают большим значением в каждой определенной ситуации переговорного процесса. При сотрудничестве, когда интересы разных сторон совпадают, национальные различия способны не оказывать слишком большого воздействия на ведение дел, но в конфликтной ситуации сильно влияют на деловые отношения. И хотя в мире с течением времени складывается определенный стандарт в отношении делового этикета, отмечаются заметные различия в степени самостоятельности, открытости, мере их ответственности. Последнее обстоятельство обладает серьезным значением для оценки представителей многих организаций из стран с переходным типом экономики, с недостаточно развитыми товарными отношениями [9].

В соответствии с этим, участники международного общения придерживаются единых правил и норм, тем не менее, культурные и национальные особенности могут оказаться очень разными при деловых отношениях. Знание национальных особенностей способно служить своеобразным ориентиром, путеводителем возможного поведения партнера.

Международные развивающиеся связи, обмены в различных областях культуры, науки и образования ускоряют процессы сближения деловых людей. Так человек, который в Америке получил образование, не являясь при этом по национальности американцем, усваивает особенности американского поведения и мышления, и в целом его стиль на переговорах будет американским, хотя он и сохранит черты, свойственные его национальному характеру.

Интересным представляется то, что представители разных стран не только ведут деловые встречи и переговоры по-разному, но также и воспринимают друг друга неодинаково. Представители деловых кругов обязаны не только отлично знать правила этикета, но и неукоснительным образом соблюдать их в своей практике. Сложности на международных переговорах очень часто обуславливаются различиями в национальных культурах.

Знание национальных особенностей может служить своеобразным путеводителем, ориентиром возможного поведения партнера. Например, американцы внесли значительный элемент демократизма и прагматизма в практику делового общения.

Международный деловой этикет представляет собой результат очень длительного отбора норм и правил наиболее целесообразного поведения, способствующего успеху в международных деловых отношениях. Установление достаточно прочных деловых отношений и связей с зарубежными партнерами обязывает уметь, знать и применять правила и принципы делового этикета разных стран [2].

Список литературы

1. Алексина, Т. А. Деловая этика. Учебник / Т.А. Алексина. - М.: Юрайт, 2016. - 386с.
2. Ботавина Р.Н. Этика деловых отношений: Уч. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2012 - 318с.
3. Василенко И. А. Искусство международных переговоров; Экономика - Москва, 2011. - 352с.
4. Дудина И. А. Деловые переговоры. Искусство и ремесло; Феникс, ВолГУ - Москва, 2010. - 448с.
5. Зельдович Б. З. Деловое общение; Альфа-Пресс - 2017. - 456с.
6. Коноваленко М. Ю., Коноваленко В. А. Деловые коммуникации; Юрайт - Москва, 2012. - 480с.
7. Лавриненко В.Н. Психология и этика делового общения; Юнити-Дана - Москва, 2010. - 416с.
8. Мосеев Р. Н. Международные этические нормы и психология делового общения. - М.: МОДЭК, 2017 -358с.
9. Сутырин Ф.Д. Этикет и дипломатический протокол для всех: Учебное пособие. - СПб.: Сентябрь,2011-378с.
10. Шеламова Г. М. Деловая культура и психология общения; Академия - Москва, 2019. - 292с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/referat/311108>