**Тема:** Національні особливості ділового етикету: Італія.

**Дата: 7.04.2020**

**Група:Е-71**

**Законспектуйте!**

Що стосується італійських бізнесменів , вони надають важливого значення тому, щоб переговори велися між людьми, займають приблизно рівне положення в діловому світі і суспільстві. Для налагодження ділових відносин достатньо обміну офіційними листами з пропозиціями. Нерідкі випадки, коли для встановлення ділових контактів вдаються до послуг посередників, інститут яких постійно розширюється. Важливе значення для представників ділових кіл мають неформальні відносини з партнерами, в тому числі і в неслужбовий час. Компліменти пані прийнято робити навіть на строго офіційних зустрічах

Умови проведення ділових переговорів в Італії аналогічні нормам, встановленим у всіх європейських країнах. ?? ри цьому необхідно відзначити відміну ділової етики великих італійських фірм, дрібних і середніх. Як правило, представники дрібних і середніх фірм Італії виявляються більш енергійними і активними на перших етапах встановлення партнерських відносин, що не затягують вирішення організаційних і формальних питань, охоче йдуть на альтернативні варіанти. Це пояснюється тим, що у них відсутні складні бюрократичні процедури прийняття адміністративних рішень. Нерідкі випадки, коли для встановлення ділових зв'язків звертаються до послуг посередників. Останнім часом ця практика досить популярна і швидко розвивається.

У Римі та деяких інших містах обідню перерву триває близько двох годин з 13.30 до 15.30. Робочий день триває до 19.00.

Урядові організації працюють з 8.30 до 13.45. Години роботи більшості банків - 8.30.- 13.30.

Магазини відкриті: 8.30-12.45 і 17.00-20.00.

Державні установи, відкрившись в 9 ранку, в 10 вже порожніють - все в барі, в 11 - все знову там же, за неодмінним кави, ну а в 12 - законний час обіду. Через 2:00 в багатьох місцях починають говорити добрий вечір! Raquo ;, мабуть, натякаючи на те, що робочий день скоро закінчується. Такий звичний ритм італійського ранку, такі особливості життя. Життя простою і зрозумілою, де є друзі, родичі, смачна їжа, улюблені напої, щедрість сонця, - життя, яка приносить радість і задоволення.

Але якщо цей звичний ритм по якоїсь причини збивається, тоді, подібно картковому будиночку, руйнується все - мир, спокій, щастя [1].

Така реакція італійців на будь-які події, що порушують звичний уклад їхнього життя.

Будь знайомство з представником італійського ділового світу починається з обміну візитними картками , тому при спілкуванні з італійськими бізнесменами необхідно мати з собою достатню кількість візиток.

Якщо до візитці буде прикладений невеликий проспект з описом вашої фірми, то це буде розглядатися як позитивний внесок у початок спільної діяльності.

Велике значення італійські бізнесмени надають тому, щоб переговори велися людьми, які обіймають приблизно рівне положення в діловому світі. Тому при організації зустрічей італійці прагнуть дізнатися трудову біографію співрозмовника, його посаду, вік і т.д.

На візитних картках ділових людей Італії імена, прізвища, займані посади, як правило, надруковані на італійською та англійською мовами, рідше французькою.

Рукостискання

В Італії широко поширене рукостискання. Італійці люблять тиснути руки і жестикулювати при розмові. Вони не особливо пунктуальні, але в ділових відносинах все ж слідують протоколу і зазвичай стежать за його дотриманням.

Титули

Пам'ятайте, що володіння університетським дипломом в Італії означає наявність вченого звання. Тому не дивуйтеся, що вчорашній студент, сьогодні додає до свого імені інженер raquo ;, а колишній аспірант доктор .

Темперамент

Італійці славляться своїм вибуховим темпераментом, особливо на півдні, і тому допускають, що і ви на якийсь короткий час можете вийти з себе. Вони допускають галасливу поведінку на вулиці, у громадських місцях.

Подарунки

Ділові подарунки необов'язкові, але в принципі є досить звичайним явищем. Якщо ви запрошені на вечерю додому, можете захопити квіти (можна навіть горщик з квітами), коробку цукерок або пляшку вина.

Після встановлення партнерських зв'язків з італійською фірмою та підписання спільних документів виникає проблема продовження і розвитку ділових відносин. Тому, необхідно періодично обмінюватися з партнерами інформацією про хід виконання досягнутих домовленостей. Дуже велике значення стабільних і довгострокових контактів з італійськими підприємцями. Необхідно переконати їх у серйозності своїх намірів.

Важливе значення надається в Італії налагодженню дружніх, неформальних відносин з іноземними партнерами, у тому числі в неслужбовий час. Тут слід мати на увазі, що італійці дуже пишаються своєю країною, як колискою багатьох видів мистецтв і ремесел, тому прояв поваги і знань у цій сфері завжди справляє сприятливе враження і дозволяє дуже швидко створити атмосферу довіри.

Багато питань італійці люблять обговорювати в неслужбової обстановці, в ресторанах, барах. Вважається, що неофіційні умови сприяють згладжування можливих протиріч, дозволяють більш вільно висловлювати істинну думку або критичні зауваження на адресу партнера, не ризикуючи викликати його незадоволення.

**Тема:** Національні особливості ділового етикету: Японія.

**Дата: 7.04.2020**

**Група:Е-71**

**Законспектуйте!**

Етика японських бізнесменів істотно відрізняється від етики представників Заходу. Для того, щоб дії японської сторони не викликали подив і не були неправильно витлумачені, необхідно враховувати національні відмінності і вивчати правила, якими користуються при веденні переговорів в Японії.

Традиційною формою вітання є уклін, причому, чим він нижчий, тим більшу повагу висловлюється. Однак при контакті з іноземними колегами все більшого поширення набуває загальноприйняте рукостискання. З огляду на це важливо не потрапити в халепу, тому що дуже часто бізнесмени, бажаючи справити враження на своїх японських партнерів, кланяються їм при зустрічі, а японець в цей самий час протягує руку для рукостискання. Потім, усвідомивши комізм ситуації, японець кланяється, а західний бізнесмен простягає руку .. Знову не вийшло! Отже, краще зупинитися на рукостисканні. Також необхідно пам'ятати, що японська культура не передбачає безпосереднього контакту, тому поплескування по плечу і широкі обійми недоречні.

Для ведення бізнесу в Японії існують норми ділового етикету, заснованого на національних традиціях.

1. У діловому світі Японії дотримується жорстка ієрархія, в якій важливу роль відіграє статус людини. Під час переговорів прояв поваги до старших за посадою і віком - норма ділового етикету.
2. У розмові вважається нечемним використання слова «Ні». Японські бізнесмени можуть сказати ухильно: «Я подумаю про це», якщо їх щось не влаштує в переговорах. Це не спосіб ввести партнера в оману, а бажання зберегти у відносинах гармонію. На думку японців, категорична відмова принизливий для співрозмовника.
3. З дитинства японців виховують в дусі колективізму. Групові інтереси вважаються важливіші за інтереси окремої особистості. Ділові рішення в фірмах приймаються всією командою. Скромність не дозволяє бізнесменам пишатися індивідуальними досягненнями, в Японії цінуються тільки колективні перемоги.
4. Японію називають країною трудоголіків. Заради досягнення спільної мети японці готові працювати без вихідних і відпусток. Правила ділового етикету Японії не дозволяють спізнюватися: запізнення - прояв неповаги до партнера.
5. Для обміну візитками в діловому етикеті Японії є спеціальні правила. Давати і брати візитну картку потрібно обома руками. Для японця природно уважне вивчення візитки, перерахування її достоїнств.