Наименование образовательного учреждения

на тему

«Главные достоинства и недостатки российского делового общения в процессе переговоров»

Выполнил:
Прокопьева Дана

Руководитель:
_____

2026 г.

Содержание

Введение.....

Введение

В современном мире умение вести деловые переговоры является важнейшим навыком для достижения успеха в бизнесе. Главные достоинства и недостатки российского делового общения в процессе переговоров вызывают интерес, поскольку они влияют на эффективность взаимодействия между партнерами. Что же представляет собой российское деловое общение и какие особенности оно имеет? Деловое общение — это процесс обмена информацией, направленный на достижение определенных целей в профессиональной сфере. Оно характеризуется формальностью, соблюдением этикета, а также культурными и национальными особенностями. Я считаю, что российское деловое общение обладает как сильными сторонами, так и определенными недостатками, которые необходимо учитывать для успешного ведения переговоров. Обратимся к книге В.П. Козловой "Деловое общение", где подробно рассматриваются особенности коммуникации в российской деловой среде. Автор отмечает, что одним из главных достоинств российского делового общения является высокая степень личностного доверия между партнерами. В процессе переговоров россияне часто уделяют большое внимание установлению личных отношений, что способствует укреплению сотрудничества и взаимопонимания. Например, в одном из описанных случаев переговорщики сначала проводят время за неформальным общением, что помогает снять напряжение и создать благоприятную атмосферу для обсуждения деловых вопросов. Этот пример доказывает, что личностный подход в российском деловом общении способствует успешному достижению договоренностей. Вместе с тем, автор указывает на недостаток — склонность к излишней эмоциональности и нечеткости в формулировках. Иногда это приводит к недопониманию и затягиванию переговорного процесса. Например, в другом эпизоде переговоры затягиваются из-за того, что стороны не сразу выражают свои позиции ясно и прямо, предпочитая обходные формулировки. Такой стиль общения может осложнять достижение конкретных результатов и снижать эффективность переговоров. Таким образом, достоинства российского

делового общения, такие как личностное доверие и внимание к отношениям, создают прочную основу для сотрудничества. Однако недостатки, связанные с эмоциональностью и нечеткостью, требуют внимания и корректировки. В целом, понимание этих особенностей помогает лучше подготовиться к переговорам и повысить их результативность.