

مذاکره تجارت بین المللی - آرژانتین

این بخش گزیده ای از نسخه 2017 کتاب "مذاکره بین المللی تجارت - راهنمای مرجع مذاکره کننده برای 50 کشور در سراسر جهان" اثر لوتار کاتز است.

تا حدی به دلیل موقعیت آرژانتین در منتهی الیه جنوبی آمریکای لاتین، بسیاری از تاجران و مقامات رسمی در این کشور به جز کشورهای همسایه، تنها با فرهنگ های دیگر مواجه هستند. در حالی که میراث فرهنگی مردم می تواند به مکان های مختلف جهان بازگردد، فرهنگ آرژانتین با این وجود کاملاً همگن است. هنگام مذاکره تجاری در اینجا، متوجه باشید که مردم ممکن است انتظار داشته باشند که کارها به روش آنها انجام شود. با این حال، بسیاری از افرادی که در بوئنوس آیرس زندگی می کنند، به ویژه در میان نسل های جوان، تجربه بین المللی بیشتری دارند و می توانند کاملاً روشن فکر باشند.

روابط و احترام

فرهنگ آرژانتین عموماً گروه محور است. تاکید بر ترجیحات فردی می تواند کمتر از داشتن احساس تعلق به یک گروه، انطباق با هنجارهای آن و حفظ هماهنگی بین اعضای آن مهم تلقی شود. ایجاد روابط پایدار و قابل اعتماد برای اکثر مردم این کشور بسیار مهم است. با این حال، برخلاف بسیاری از کشورهای آمریکای لاتین، آنها همیشه پیش شرط لازم برای تعاملات تجاری اولیه نیستند. با این وجود، آرژانتینی ها ممکن است بخواهند فقط با کسانی که می شناسند، دوست دارند و به آنها اعتماد دارند تجارت کنند، بنابراین زمان لازم را برای ایجاد و تقویت روابط اختصاص دهید.

روابط تجاری در این کشور بین مردم وجود دارد، نه لزوماً بین شرکت ها. حتی زمانی که دوستی و اعتماد شرکای تجاری محلی خود را به دست آورده اید، آنها لزوماً به دیگران از شرکت شما اعتماد نخواهند کرد. این باعث می شود که بدون تغییر نگره داشتن رابط های شرکت بسیار مفید باشد.

تغییر یک مخاطب کلیدی می تواند مستلزم شروع دوباره فرآیند ایجاد رابطه باشد.

برقراری روابط شخصی با دیگران در آرژانتین می تواند شبکه های قدرتمندی ایجاد کند و ممکن است به شما کمک زیادی برای دستیابی به اهداف تجاری خود کند. افرادی که می شناسید می توانند تعیین کنند که آیا مردم می خواهند شما را بشناسند یا خیر. به طور مشابه، اینکه آیا مردم فکر می کنند شما ارزش شناختن و اعتماد کردن را دارید، اغلب بسیار بیشتر از میزان شایستگی شما یا پیشنهاداتی است که ممکن است مجبور به ارائه کنید. شبکه های شخصی بیشتر بر دوستی های قوی متکی هستند که تعهدات متقابل قابل اعتمادی را نیز نشان می دهند. آنها ممکن است درها را باز کنند و مشکلاتی را حل کنند که در غیر این صورت تسلط بر آنها دشوار است. حفظ روابط صادقانه و صمیمانه بسیار مهم است.

در حالی که آرژانتینی ها معمولاً صمیمی و دوستانه هستند، آنها همچنین بسیار مغرور هستند و به راحتی از نظراتی که جای سوء تفاهم را باقی می گذارد، آزرده می شوند. «حفظ چهره» و احترام به عزت و غرور فردی همگان از الزامات تجارت در کشور به ویژه در مناطق روستایی و شهرهای کوچک است. ایجاد خجالت برای شخص دیگری یا انتقاد آشکار از شخصی در مقابل دیگران می تواند تأثیر مخربی بر مذاکره شما داشته باشد. شخصیت و مهربانی نسبت به دیگران از ویژگی های مهم است. با ابراز همدردی با دیگران، رفتار محترمانه با همه و پرهیز از همه رفتارهای پرخاشگرانه، احترام مردم را به دست خواهید آورد.

در فرهنگ تجاری آرژانتین، احترامی که یک فرد از آن برخوردار است، در درجه اول به موقعیت، رتبه و تحصیلات او بستگی دارد. جمعیت این کشور نسبتاً جوان است و سن ممکن است به همان اندازه که در برخی از فرهنگ های دیگر آمریکای لاتین رعایت می شود مورد احترام قرار نگیرد. نشان دادن وضعیت مهم است زیرا مردم شما را جدی تر می گیرند. هتل و حمل و نقل خود را با دقت انتخاب کنید. از خدمات دیگران مانند باربر استفاده کنید تا به عنوان یک واسطه رده پایین در نظر نگیرید. تفاوت های شدیدی که بین فقیر و غنی در این جامعه وجود دارد معمولاً پذیرفته شده است و مردم معتقدند که افراد قدرتمند

سایت‌ها از امتیازاتی برخوردار هستند که از آنها برخوردار هستند. بر این اساس، احترام به افراد دارای جایگاه بالاتر بسیار مهم است. ویژگی‌های شخصی تحسین شده شامل صداقت، صداقت و کاریزما است.

ارتباط

زبان رسمی آرژانتین اسپانیایی است. این به طور قابل توجهی با اسپانیایی که در اسپانیا صحبت می‌شود متفاوت است و به دلیل تأثیرات قابل توجه ایتالیایی، شبیه هر نسخه دیگری از اسپانیایی است که در آمریکای لاتین صحبت می‌شود. بسیاری از تاجران حداقل تا حدودی انگلیسی صحبت می‌کنند، اما توانایی صحبت به زبان اسپانیایی یک مزیت واضح است. با مدیران رده بالا، در غیر این صورت جذب مترجم می‌تواند مفید باشد. برای جلوگیری از توهین به طرف مقابل، از قبل بپرسید که آیا مترجم باید در جلسه حضور داشته باشد یا خیر.

هنگام برقراری ارتباط به زبان انگلیسی، با جملات کوتاه و ساده صحبت کنید و از استفاده از اصطلاحات و اصطلاحات عامیانه خودداری کنید. اگر آهسته صحبت کنید، نکات کلیدی را خلاصه کنید و مکرراً مکث کنید تا امکان تفسیر را فراهم کنید، به افرادی که تسلط محدودی به زبان انگلیسی دارند، کمک خواهد کرد. حتی زمانی که زبان اصلی جلسه انگلیسی است، هم‌تایان شما ممکن است اغلب بین خودشان به زبان اسپانیایی صحبت کنند، نه لزوماً برای اینکه شما را از بحث دور کنند، بلکه برای کاهش ناراحتی آنها و اطمینان از درک مشترک بین آنها.

مردم این کشور ممکن است بلندتر از سایر آمریکایی‌های لاتین صحبت کنند. با این حال، در رستوران‌هایی که برای تجارت استفاده می‌شوند، مکالمات باید در سطحی آرام باشد. قطع صحبت دیگران یا صحبت کردن به طور موازی قابل قبول است. احساسات معمولاً خیلی آشکار نشان داده می‌شوند. آرژانتینی‌ها معمولاً در نزدیکی صحبت می‌کنند و فقط دو فوت یا کمتر از هم فاصله دارند. هرگز عقب ننشینید، حتی اگر این بسیار نزدیکتر از آن چیزی است که منطقه راحتی شخصی شما اجازه می‌دهد. انجام این کار می‌تواند به عنوان نشانه‌ای از ناراحتی شما در اطراف آنها خوانده شود.

ارتباطات در آرژانتین به طور کلی کاملاً مستقیم است. تمایل به استفاده از جملات بسیار برجسته یا اغراق آمیز وجود دارد، بنابراین مشکلات یا اختلاف نظرها می‌توانند شدیدتر از آنچه هستند ظاهر شوند. با این حال، افراد ممکن است تمایلی به مخالفت آشکار با کسی که دوست دارند نداشته باشند، در این صورت ممکن است دانستن نظر واقعی آنها دشوار شود. سکوت نادر است و معمولاً نشان دهنده وجود مشکل است.

ژست‌ها و زبان بدن می‌توانند بسیار گویا باشند، به خصوص اگر به خط کشیدن زیر آنچه گفته می‌شود کمک کنند. تقلید از آنها به ندرت ایده خوبی است. تماس فیزیکی مکرر با افراد همجنس ممکن است وجود داشته باشد. دست زدن به شانه نشانه دوستی است. هنگام اشاره به افراد یا اشیاء، به جای انگشت، از دست باز خود استفاده کنید. علامت آمریکایی ، OK با انگشت شست و اشاره که یک دایره را تشکیل می‌دهند، می‌تواند به عنوان یک حرکت زشت در آرژانتین خوانده شود. ارتباط غیرکلامی می‌تواند گسترده باشد، بنابراین به دقت مراقب سرنخ‌های کوچک باشید. تماس چشمی باید بسیار مکرر و تقریباً در حد خیره شدن باشد. این صداقت را منتقل می‌کند و به ایجاد اعتماد کمک می‌کند.

تماس‌ها و جلسات اولیه

انتخاب یک واسطه محلی که بتواند از روابط موجود برای برقراری تماس اولیه استفاده کند، بسیار توصیه می‌شود. این شخص به پر کردن شکاف بین فرهنگ‌ها کمک می‌کند و به شما امکان می‌دهد تجارت را با اثربخشی بیشتری انجام دهید. سفارت شما، یک سازمان تجاری، یک اتاق بازرگانی، یا یک شرکت حقوقی یا حسابداری محلی ممکن است قادر به ارائه فهرستی از واسطه‌های بالقوه باشد. بدون چنین تماسی، دسترسی به افراد مناسب می‌تواند دشوار باشد.

مذاکرات در کشور ممکن است توسط افراد یا تیم‌های مذاکره‌کننده انجام شود. بسیار مهم است که تیم‌ها به خوبی همسو باشند و نقش‌ها به وضوح به هر یک از اعضا اختصاص داده شود. تغییر یک عضو تیم می‌تواند مستلزم شروع مجدد فرآیند ایجاد رابطه باشد و باید از آن اجتناب کرد.

با توجه به تأکید شدید بر سلسله‌مراتب در فرهنگ تجاری کشور، یک مدیر ارشد باید در جلسه اولیه شرکت شما شرکت کند و تیم مذاکره‌کننده شما باید شامل رهبران ارشد باشد که شرکت شما را به خوبی می‌شناسند. انتظاری برای حضور این مدیر در جلسات آتی وجود نخواهد داشت. به طور مشابه، مدیر ارشد اجرایی در سمت آرژانتینی، که ممکن است تصمیم‌گیرنده نهایی نیز باشد، ممکن است در ابتدا حضور داشته باشد. ارشدترین مدیر اجرایی آرژانتینی که در طول مذاکرات شرکت می‌کند، احتمالاً در سطحی مشابه با رهبر مذاکره شما در سلسله‌مراتب خواهد بود.

در صورت امکان، جلسات را حداقل یک تا دو هفته قبل برنامه ریزی کنید. از آنجایی که آرزانتینی‌ها می‌خواهند بدانند با چه کسی ملاقات خواهند کرد، جزئیات مربوط به عناوین، موقعیت‌ها و مسئولیت‌های شرکت‌کنندگان را زودتر از موعد ارائه کنید. توافق بر سر یک دستور کار از قبل نیز می‌تواند مفید باشد. جلسه خود را مجدداً تأیید کنید و برای همتایان خود آماده باشید که جلسات را بدون اطلاع قبلی لغو یا به تعویق بیندازند.

در حالی که جلسات ممکن است با 30 دقیقه تاخیر شروع شود، مردم عموماً انتظار دارند بازدیدکنندگان خارجی بسیار وقت شناس باشند. از تأخیر بیش از 5 تا 10 دقیقه خودداری کنید و در صورت تمایل تماس بگیرید. نشان دادن خشم در صورتی که باید منتظر بمانید بازتاب بسیار بدی بر شما دارد. مسن ترین افراد معمولاً آخرین نفر هستند. در غیر این صورت، گاهی اوقات تشخیص قدرت ممکن است دشوار باشد، بنابراین مراقب نکات کوچک احترام برای شناسایی تصمیم‌گیرندگان باشید.

نام‌ها معمولاً به ترتیب نام و سپس نام خانوادگی یا نام‌ها آورده می‌شود. اکثر آرزانتینی‌ها دو نام خانوادگی دارند، نام اولی از پدر و دومی از مادرشان. از آقای/خانم/ استفاده کنید
 خانم یا Señor/Señora/Señorita به اضافه نام خانوادگی (اگر دو نام خانوادگی ذکر شده باشد، اولین مورد). اگر فردی دارای عنوان آکادمیک مانند دکتر یا پروفیسور یا عنوان حرفه‌ای مانند Ingeniero یا Arquitecto است، به جای آن از آن و به دنبال نام خانوادگی استفاده کنید. احترام به چنین عناوینی بسیار مهم است. اگر مردم شما را دکتر خطاب کنند، تعجب نکنید، زیرا این اغلب نشانه احترام است یا صرفاً نشان‌دهنده این است که آنها در مورد عنوان واقعی شما سردرگم هستند. فقط دوستان صمیمی یکدیگر را به اسم کوچک صدا می‌زنند. ابتدا افراد مسن را معرفی و احوالپرسی کنید. معمولاً معرفی شخص ثالث ترجیح داده می‌شود. مقدمه با دست دادن همراه است که اغلب با تکان دادن سر همراه است. مردان باید منتظر باشند تا زنان دست دادن را آغاز کنند.

مبادله کارت ویزیت یک گام اساسی در ملاقات با کسی برای اولین بار است، بنابراین بیش از آنچه نیاز دارید همراه داشته باشید. اکیداً توصیه می‌شود از کارت‌هایی که یک طرف آن به زبان انگلیسی و طرف دیگر به زبان اسپانیایی استفاده شود. مدارک دکترای را روی کارت خود نشان دهید و مطمئن شوید که عنوان حرفه‌ای شما را به وضوح بیان می‌کند، به خصوص اگر دارای ارشدیت تصمیم‌گیری هستید. هنگام ارائه کارت، اطمینان حاصل کنید که طرف اسپانیایی رو به گیرنده باشد. در حین پذیرش کارت شخص دیگری، لبخند بزنید و تماس چشمی خود را حفظ کنید، سپس آن را به دقت بررسی کنید. سپس کارت را روی میز مقابل خود قرار دهید.

جلسات با صحبت‌های کوچک شروع می‌شود که می‌تواند گسترده باشد. این می‌تواند شامل سؤالات شخصی در مورد پیشینه و خانواده شما باشد که به شرکت‌کنندگان امکان می‌دهد با هم آشنا شوند. مهم است که صبور باشید و به طرف مقابل اجازه دهید سرعت را تعیین کند. مردم از حس شوخ طبعی قدردانی می‌کنند، اما آن را سبک و دوستانه نگه دارید و مراقب باشید که زیاده روی نکنید. تجارت در آرزانتین یک موضوع جدی است. جلسات اولیه ممکن است بسیار رسمی به نظر برسند، اما معمولاً در جلسات بعدی جو کمی آرام‌تر می‌شود.

هدف اولیه از اولین جلسه آشنایی و ایجاد روابط است. تجارت ممکن است مورد بحث قرار گیرد، اما سعی نکنید در برنامه خود عجله کنید. این غیر واقعی است که انتظار داشته باشیم جلسات اولیه به تصمیمات منجر شود.

مطالب ارائه باید جذاب، با تصاویری خوب و واضح باشد. ترجمه مطالب جزوه شما به اسپانیایی الزامی نیست، اما مورد قدردانی قرار خواهد گرفت و به انتقال پیام‌های شما کمک می‌کند.

مذاکره

نگرش‌ها و سبک‌ها - برای آرزانتینی‌ها، مذاکره معمولاً یک فرآیند حل مشکل مشترک است. در حالی که خریدار در موقعیت برتر قرار دارد، مسئولیت دستیابی به توافق بر عهده هر دو طرف معامله تجاری است.

آنها از شرکای تجاری خود انتظار تعهدات بلندمدت دارند و بیشتر بر منافع بلندمدت تمرکز خواهند کرد. اگرچه سبک اصلی مذاکره رقابتی است، اما آرزانتینی‌ها برای روابط بلندمدت ارزش قائل هستند. در حالی که پیشنهادها باید منافع هر دو طرف مذاکره‌کننده را نشان دهند، هیچ یک از آنها نباید تلاش‌هایی را برای کسب مزیت‌های رقابتی منفی انجام دهند. بسیار مهم است که غیرقابل تضاد باقی بمانید و از تضاد مستقیم در طول مبادله چانه زنی اجتناب کنید. در نهایت، فرهنگ رویکرد برد-برد را ترویج می‌کند. با حفظ نگرش مثبت و مداوم، احترام همتایان خود را به دست خواهید آورد.

تود

در صورت بروز اختلاف در هر مرحله از مذاکره، ممکن است بتوانید با استفاده از روابط شخصی و تأکید بر مزایای بلندمدت به حل و فصل برسید. صبوری و خلاقیت سوده‌های قوی را به همراه خواهد داشت. اگر نمی‌توانید وضعیت را حل کنید، بهتر است بدون سوختن پل‌ها دور شوید. از آنجایی که کلمه اغلب در آرژانتین به گوش می‌رسد، در غیر این صورت ممکن است بر توانایی خود برای انجام تجارت با دیگران در این کشور تأثیر بگذارد.

به اشتراک گذاری اطلاعات - حتی زمانی که روابط شخصی قوی است، همتایان آرژانتینی شما تمایلی به به اشتراک گذاشتن آشکار اطلاعات ندارند. بسیاری بر این باورند که اطلاعات ممتاز مزایایی را برای کسب سود ایجاد می‌کند. با این حال، آنها اغلب در به دست آوردن اطلاعات و اطلاعات در مورد همتایان خود بسیار خوب هستند که آنها را در موقعیتی سودمند قرار می‌دهد. بسیار مهم است که به خوبی با اطلاعات زمینه‌ای قابل توجه در مورد شریک تجاری بالقوه خود آماده شوید.

سرعت مذاکره - انتظار داشته باشید که مذاکرات کند و طولانی شود. آرژانتینی‌ها به ندرت عجله می‌کنند و از افرادی که این کار را می‌کنند متنفرند. آنها بی‌حوصلگی را نشانه ضعف می‌دانند و حتی ممکن است آن را بی‌ادبانه بدانند. در صورت لزوم برای رسیدن به اهداف خود آماده باشید که چندین سفر انجام دهید. ایجاد رابطه، جمع‌آوری اطلاعات، چانه‌زنی و تصمیم‌گیری می‌تواند زمان زیادی را ببرد. تلاش برای عجله در فرآیند بعید به نظر می‌رسد که نتایج بهتری به همراه داشته باشد و می‌تواند توهین آمیز تلقی شود. در طول مذاکره، صبور باشید، احساسات خود را کنترل کنید و تأخیرهای اجتناب‌ناپذیر را بپذیرید.

بیشتر آرژانتینی‌ها سبک کاری پلی‌کرونیکی را ترجیح می‌دهند. آنها عادت دارند اقدامات و اهداف متعدد را به طور موازی دنبال کنند. هنگام مذاکره، آنها اغلب رویکردی کل‌نگر دارند و ممکن است به نظر برسد که از موضوعی به موضوع دیگر می‌پرند نه اینکه آنها را به ترتیب متوالی مطرح کنند. مذاکره‌کنندگانی از فرهنگ‌های کاملاً نکرنگ، مانند آلمان، بریتانیا، یا ایالات متحده، ممکن است این سبک را گیج‌کننده، آزاردهنده و حتی آزاردهنده بدانند. در هر صورت هنگام مواجهه با این رفتار، عصبانیت یا عصبانیت خود را نشان ندهید.

در عوض، همیشه پیشرفت چانه زنی را پیگیری کنید، و اغلب بر مناطقی که توافق از قبل وجود دارد تأکید کنید.

اگر به نظر می‌رسد همتایان شما مذاکرات را متوقف می‌کنند، به دقت ارزیابی کنید که آیا کند شدن روند آنها نشان می‌دهد که آنها در حال ارزیابی گزینه‌های جایگزین هستند یا اینکه علاقه‌ای به تجارت با شما ندارند. به احتمال زیاد، این رفتار یا نشان دهنده تلاشی برای ایجاد فشار زمانی به منظور کسب امتیاز است که به طور مکرر اتفاق می‌افتد، یا صرفاً منعکس‌کننده روند کند تصمیم‌گیری در کشور است. باز هم، صبر و پشتکار بسیار مهم است.

چانه زنی - در حالی که آرژانتینی‌ها علاقه زیادی به چانه زنی ندارند و از چانه زنی خوششان نمی‌آید، آنها می‌توانند مذاکره‌کنندگان سخت و بسیار رقابتی باشند. مبادله چانه زنی می‌تواند گسترده باشد. امتیازها هرگز به آسانی به دست نمی‌آیند و درخواست مصالحه در صورت ارائه به شیوه نادرست ممکن است به موضوعی مایه افتخار تبدیل شود.

به جای اصرار برای امتیاز دادن، ممکن است بهتر باشد در جلسات بعدی به اختلاف نظرها رسیدگی کنید، که به همتایان شما این فرصت را می‌دهد که بدون از دست دادن آشکار در موضع خود تجدید نظر کنند. قیمت‌ها به ندرت بیش از 20 تا 30 درصد بین پیشنهاد اولیه و توافق نهایی تغییر می‌کنند. در مراحل مختلف فضای کافی برای امتیاز دادن به خود بگذارید. پس از ساختن یکی، همیشه از طرف مقابل بخواهید که متقابل کند. در طول این فرآیند خونسردی و محترمانه را حفظ کنید، از درگیری اجتناب کنید و مرتباً رابطه را تکرار کنید.

در طول مبادله چانه زنی، به خاطر داشته باشید که مزایای نامشهود مانند افزایش قدرت و موقعیت ممکن است گاهی برای همتایان شما مطلوب‌تر از منافع مالی باشد. پیشنهادات ارائه خدمات مستمر به مشتری آرژانتینی، با وجود مسافت طولانی، می‌تواند امتیازات چانه زنی ارزشمندی نیز باشد. تجار در این کشور غالباً غلبه بر انزوای تحمیل شده توسط جغرافیا بر آنها دشوار است. وابستگی نیاز به اعتماد دارد.

مذاکره‌کنندگان آرژانتینی ممکن است از تکنیک‌های فریبنده استفاده کنند. این شامل تاکتیک‌هایی مانند دروغ گفتن و ارسال پیام‌های غیرکلامی جعلی، تظاهر به بی‌علاقگی به کل معامله یا امتیازات منفرد، ارائه نادرست ارزش یک کالا، یا درخواست‌ها و امتیازات نادرست است. آرت شما

همتایان جنتینی ممکن است برای به دست آوردن مزیت های چانه زنی، تلاش های دیگری برای گمراه کردن شما انجام دهند. چنین تاکتیک‌هایی را شخصاً نگیرید و از دروغ گفتن یا گمراه کردن فاحش همتایان خود خودداری کنید، زیرا انجام این کار می‌تواند به روابط تجاری آسیب برساند. حتی زمانی که می‌توانید درست از طریق یک دروغ ببینید، بیان یا حتی اشاره به این که همتای شما ممکن است حقیقت را نگوید، توهین شخصی بزرگی است. توصیه می‌شود اطلاعات دریافت شده از طرف محلی را از طریق کانال های دیگر تأیید کنید. "پلیس خوب، پلیس بد" تاکتیکی است که آرژانتینی ها به ندرت از آن استفاده می‌کنند، اگرچه می‌تواند در هر دو طرف میز مذاکره موثر باشد.

با این حال، اگر طرف مقابل این را به عنوان یک تاکتیک تشخیص دهد، می‌تواند ویرانگر باشد و تیم شما باید هر یک از اعضای «پلیس بد» را از دور مذاکرات آینده کنار بگذارد. افراد تجاری ممکن است ادعای اختیارات محدودی داشته باشند و بیان کنند که باید از مدیر خود تأییدیه بخواهند. این می‌تواند یک تاکتیک یا حقیقت باشد.

مذاکره کنندگان در کشور از تکنیک های فشار بسیار با احتیاط استفاده می‌کنند زیرا همیشه خطر صدمه زدن به غرور وجود دارد. پیشنهادات نهایی و نوک زدن نادر است و باید با احتیاط زیاد استفاده شود. هرگز به این نکته اشاره نکنید که تنها گزینه های همتایان شما این است که "آن را بگیر یا بگذار" - آنها به احتمال زیاد دومی را انتخاب خواهند کرد. همچنین هنگام تلاش برای باز کردن با بهترین پیشنهاد خود مراقب باشید. آرژانتینی ها ممکن است این را نامناسب یا حتی توهین آمیز بدانند. سکوت می‌تواند راه بسیار موثری برای نشان دادن رد یک پیشنهاد یا کسب امتیازات بیشتر باشد. از تاکتیک‌های فشاری مانند اعمال فشار زمانی یا ارائه پیشنهادات در حال انقضا استفاده نکنید، زیرا این موارد می‌تواند نشانه‌ای از عدم تمایل شما برای ایجاد یک رابطه طولانی مدت باشد. حتی ممکن است همتایان شما تصمیم بگیرند که مذاکره را خاتمه دهند.

به طور کلی، مذاکره کنندگان آرژانتینی از تکنیک های آشکارا تهاجمی یا خصمانه اجتناب می‌کنند. در حالی که ممکن است از تهدیدها و هشدارهای غیرمستقیم استفاده کنند، یا خشم خود را به طور نامحسوس نشان دهند، اما مراقب باشند که هنگام انجام این کار پرخاشگر ظاهر نشوند. گشایش های شدید ممکن است غیر دوستانه تلقی شوند و بهتر است از آنها اجتناب شود. هرگز خارج نشوید یا تهدید نکنید که این کار را به صورت تهاجمی انجام دهید زیرا همتایان شما احتمالاً این را به عنوان یک توهین شخصی تلقی می‌کنند و می‌توانند به تمام گفتگوها پایان دهند. با این حال، تهدید به "خروج دوستانه" در حالی که به شدت بر این رابطه تأکید می‌کند می‌تواند بسیار موثر باشد.

تکنیک‌های مذاکره احساسی، مانند چانه‌زنی نگرشی یا تلاش برای ایجاد احساس گناه در شما، بسیار مکرر هستند و می‌توانند موثر باشند. با این حال، هنگام به کارگیری هر یک از این تاکتیک‌ها، مراقب باشید که به غرور شخصی افراد آسیب نرسانید. درخواست برای روابط شخصی و سایر جذابیت های عاطفی، مانند تأکید بر اینکه پیشنهاد شما بر رضایت شخصی همتایان شما یا افزایش افتخار آنها، می‌تواند بسیار قدرتمند باشد. همتایان شما ممکن است از طغیان های خلقی به عنوان راهی برای از بین بردن تعادل شما استفاده کنند. خونسردی خود را حفظ کنید و به گونه ای پاسخ ندهید زیرا ممکن است نتیجه معکوس داشته باشد.

آرژانتینی‌ها ممکن است اغلب از تاکتیک‌های دفاعی مانند مسدود کردن یا تغییر موضوع، پرسیدن سؤالات کاوشگر یا خیلی مستقیم، قول دادن یا حفظ موقعیت غیرقابل انعطاف استفاده کنند.

فساد و رشوه خواری در بخش دولتی و خصوصی آرژانتین بسیار رایج است. با این حال، مردم ممکن است خط را متفاوت ترسیم کنند و پرداخت های جزئی را به عنوان پاداش برای انجام یک کار به جای رشوه تلقی کنند. همچنین به خاطر داشته باشید که مرز باریکی بین هدیه دادن و رشوه دادن وجود دارد. چیزی که شما ممکن است یک رشوه در نظر بگیرید، یک آرژانتینی به سادگی می‌تواند یک هدیه خوب را مشاهده کند. معرفی و توضیح زودهنگام خطمشی‌های شرکت شما می‌تواند کمک کند، اما مراقب باشید اخلاقی نکنید و به نظر نرسید که آداب و رسوم محلی غیراخلاقی است.

تصمیم‌گیری - اکثر شرکت ها سلسله مراتبی دارند و مردم انتظار دارند در چارچوب اختیارات مشخص و مشخص کار کنند. تصمیم‌گیرندگان معمولاً مدیران ارشدی هستند که بهترین منافع گروه یا سازمان را در نظر می‌گیرند. آنها به ندرت اختیارات خود را تفویض می‌کنند، بنابراین برخورد با افرادی که در بالای سلسله مراتب هستند مهم است. با این حال، دسترسی به مدیران ارشد ممکن است دشوار باشد. ممکن است مجبور شوید با زبردستانی برخورد کنید که می‌تواند به شدت بر تصمیم نهایی تأثیر بگذارد، تصمیمی که ممکن است پشت درهای بسته گرفته شود. حفظ روابط خوب با این واسطه ها برای موفقیت شما بسیار مهم است. اگرچه سرعت کسب‌وکار در حال افزایش است، تصمیم‌گیری می‌تواند فرآیندی کند باشد که نیاز به صبر زیادی دارد. تلاش برای عجله یا اعمال فشار بر روند به احتمال زیاد موفقیت آمیز نیست.

در هنگام تصمیم‌گیری، تاجران ممکن است چندان به قوانین یا قوانین تکیه نکنند. آنها معمولاً به جای اعمال اصول جهانی، موقعیت خاص را در نظر می‌گیرند. احساسات و تجربیات شخصی سنگین است

قوی تر از شواهد تجربی و سایر حقایق عینی است، اما مردم همه جوانب را در نظر خواهند گرفت. آرژانتینی ها اغلب از تغییر ناراحت هستند و تمایلی به ریسک ندارند. اگر انتظار دارید که آنها از یک تصمیم مخاطره آمیز حمایت کنند، ممکن است لازم باشد ابتدا راه هایی را بیابید که آنها با آن راحت شوند، به عنوان مثال با توضیح طرح های اضطراری، تشریح مناطق حمایت اضافی، یا با ارائه ضمانت ها و ضمانت نامه ها.

قراردادها و قراردادهای

گرفتن و تبادل تفاهات کتبی پس از جلسات و در مراحل کلیدی مذاکره مفید است زیرا اظهارات شفاهی و حتی دست دادن همیشه قابل اعتماد نیستند. برای نهایی شدن توافقات موقت، حتی اگر به شکل پروتکل های مکتوب باشد، اعتماد نکنید. هر بخشی از یک توافق ممکن است قبل از امضای قرارداد نهایی هر دو طرف به طور قابل توجهی تغییر کند.

قراردادهای مکتوب معمولاً طولانی هستند و اغلب شرایط و ضوابط مفصلی را برای توافقات اصلی و همچنین برای بسیاری از احتمالات بیان می کنند. با این وجود، نوشتن و امضای قرارداد رسمی است. آرژانتینی ها بر این باورند که نقطه قوت اولیه یک توافق در تعهد شرکا به جای اسناد مکتوب آن نهفته است.

اکیداً توصیه می شود قبل از امضای قرارداد با یک متخصص حقوقی محلی مشورت کنید. با این حال، تا زمانی که مذاکرات به نتیجه نرسیده، وکیل خود را وارد نکنید. اگر این کار را بکنید، آرژانتینی ها می توانند آن را به عنوان نشانه ای از بی اعتمادی بخوانند.

قراردادها معمولاً قابل اعتماد هستند و شرایط توافق شده الزام آور تلقی می شوند. اگرچه انتظار می رود که شرکا تا حدودی انعطاف پذیر باشند، درخواستها برای تغییر جزئیات قرارداد پس از امضا می تواند با مقاومت شدید روبرو شود.

زنان در تجارت

در حالی که نگرش های ماچیسیم در این کشور همچنان قوی است، در دو دهه گذشته پیشرفت زیادی در جهت برابری جنسیتی داشته است. زنان ممکن است دارای موقعیت هایی با درآمد و قدرت مشابه مردان باشند. به عنوان یک تاجر مهمان، بر اهمیت شرکت و نقش خود در آن تاکید کنید. یک معرفی شخصی یا حداقل نامه پشتیبانی از یک مدیر ارشد در شرکت شما نیز ممکن است کمک کننده باشد.

مسافران زن باید با مهربانی حرکات جوانمردی را که دریافت می کنند بپذیرند و در عین حال احتیاط کنند و در موقعیت های کاری و اجتماعی حرفه ای عمل کنند. نشان دادن اعتماد به نفس و درجاتی از قاطعیت می تواند موثر باشد، اما بسیار مهم است که بیش از حد جسور و پرخاشگر به نظر نرسید.

چیزهای مهم دیگری که باید بدانید

ظاهر بی عیب و نقص در آرژانتین بسیار مهم است. محافظه کارانه لباس بپوشید و مطمئن شوید که کفش و کت و شلوار در شرایط عالی هستند. اولین برداشت ها می تواند تاثیر قابل توجهی بر نحوه نگاه مردم به شما داشته باشد.

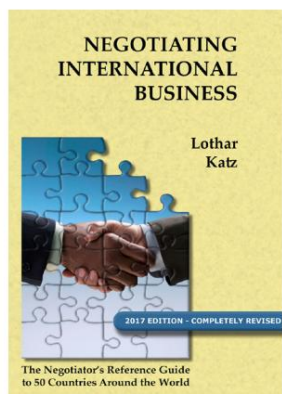
برای ساعات طولانی کار آماده باشید. جلسات و کنفرانس های بین شرکتها می تواند تا شب قبل از شروع بخش اجتماعی برگزار شود.

ناهارهای کاری کمتر از شام های کاری رایج است. مانند اسپانیا و چندین کشور دیگر آمریکای لاتین، شام معمولاً دیر شروع می شود، اغلب بین ساعت 9 تا 10 شب. تجارت به ندرت در وعده های غذایی مورد بحث قرار می گیرد. صبر کنید تا ببینید آیا همتایان شما آن را مطرح می کنند یا خیر. اگر می توانید، از ریختن شراب خودداری کنید، زیرا آیین ها و تابوهای متعددی در اطراف آن وجود دارد که آرژانتینی ها آن را بسیار جدی می گیرند.

رویدادهای اجتماعی نیازی به وقت شناسی دقیق ندارند. در حالی که بهتر است در شام نزدیک به زمان توافق شده حاضر شوید، تاخیر در یک مهمانی 30 دقیقه یا بیشتر کاملاً قابل قبول است.

موضوعاتی که بهتر است از آنها اجتناب شود، تنش ها و درگیری های مداوم بین آرژانتین و شیلی است. از مقایسه یا صحبت در مورد شباهت های دو کشور خودداری کنید. موضوعی به همان اندازه حساس مقایسه آرژانتین با برزیل است. علاوه بر این، در مورد درگیری بر سر مالویناس (فالکلند) صحبت نکنید.

جزایر با بریتانیای کبیر، و به شهروندان ایالات متحده به عنوان آمریکایی اشاره نمی کنند. در حالی که آرژانتینی ها عموماً نسبت به سایر آمریکایی های لاتین حساسیت کمتری نسبت به این نقطه دارند، ممکن است برخی احساس کنند که این اصطلاح شامل آنها می شود، و ترجیح می دهند به جای آن به norteamericanos یا آمریکای شمالی بگویند.



Negotiating International Business (CreateSpace, Amazon.com) نسخه (2017) از 29.99 دلار در دسترس است. یک راهنمای مرجع که 50 کشور در سراسر جهان را پوشش می دهد، -479 کتاب صفحه شامل بحث گسترده ای در مورد اصول و تاکتیک های مذاکره است که اغلب در این گزیده به آنها اشاره می شود.

لطفاً این بخش کشور و سایر بخش ها را به همکارانی که ممکن است مفید باشند توصیه کنید. بخش های کشور به صورت جداگانه در دسترس هستند

www.leadershipcrossroads.com/NIB

حق چاپ - 2006-2017 لوتار کاتز
اصلاح این گزیده یا استفاده از آن به صورت کامل یا جزئی بدون ذکر منبع، اکیداً ممنوع است.