# 怎样与外国老板打交道？

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-01-21

*怎样与外国老板打交道？　　随着我国改革开放的不断深入，中资企业同外国公司打交道的机会也越来越多。理解对方的想法，清楚双方文化的差别，不仅会使合作轻松、愉快，而且关系着事业的成功或失败。同法国老板打交道要注意创造气氛 建议之一：与法国老板谈判*

怎样与外国老板打交道？

　　随着我国改革开放的不断深入，中资企业同外国公司打交道的机会也越来越多。理解对方的想法，清楚双方文化的差别，不仅会使合作轻松、愉快，而且关系着事业的成功或失败。同法国老板打交道要注意创造气氛 建议之一：与法国老板谈判时，不要把自己的日程安排得太紧，不要打算一开始就带着成果回家，而是要在谈业务之前，先创造一种融洽的气氛。法国人对时间有着自己独特的理解。他们不会严格遵守事先拟定的会议日程，会议往往要晚于既定时间开始，而且持续的时间也总是长于计划。商业谈判时你常常会被邀请参加丰盛的午餐，但在午餐时，法国人几乎不谈要作的决定，而是比较详细地谈论各种各样的次要问题。建议之二：讲话不要太直率，在提出批评意见时，最好采取较为委婉的方式。法国是个喜欢讲话绕弯子的国家。法国老板从不会直接、坦率地责备员工，而是把批评隐藏在暗示中。法国人喜欢使冲突不具有杀伤性，他们承认错误也很迟疑。因此，谴责对方的人很快就会补法国人视为狂妄自大、自以为是的家伙。建议之三：最好找一名与法国老板级别相当的人员参加谈判。在法国企业中有一条不成文的规矩，那就是“大老板说了算”。大老板是领导层中推一的决策者，几乎什么事都得请示他。法国企业的最高领导者通常都来自法国几所著名的高等专业学院，他的同学或者校友的一个电话，往往比长达数月的谈判更为有效。与英国老板打资产要保持灵活 建议之一：自我嘲讽和保持低调是英国幽默的一部分，不能因此认为英国谈判伙伴没有能力或不够严肃。不会闲聊的人应当加强这方面的训练。英国人不害怕自我取笑。在介绍情况之前，英国人喜欢先做出一副没准备好的姿态，以便接下来用突出的成绩来炫耀一番。在项目谈判中，他们喜欢偶尔在某些地方走题，闲聊一下体育或者其他琐事。建议之二：放弃获得百分之百的解决方案的想法，及时对变化作出反应，保持计划的灵活性。在谈判一个新的项目时、英国人会首先研究该项目的本身。至于今后该如何去实现它，他们会留到下一步来考虑。建议之三：仔细分析项目在短、中、长期内都有哪些盈利的可能，并清楚地告诉自己的英国伙伴。英国人很重视利润率，如果看不到生意的收益，他们很决就会退出。建议之四：注意英国人讲话的细微差别。例如，在你介绍完情况后，英国人礼貌地说：“这听起来很有趣。”这可能完全是字面上的意思，但也有可能是想说，他根本不明白你讲的是什么。如果有怀疑，你尽管问，但在提出批评意见时一定要使用委婉的语气。英国人希望得到询问，而不是受指挥。他们对于命令式的语气十分反感，直接、不加掩饰地表达意见或提出批评，可能会使谈判气氛变得紧张，硬梆梆的“不”则会被理解成侮辱。与美国老板打交道要保持快节奏建议之一：清楚地表明并努力贯彻自己的立场，注意保持松弛，不咄咄逼人，要向对方表明，怎样做能使其企业变得更具竞争力。身为美国公民的国际商务文化专家西蒙·格林说：“美国人的个人主义是世界上最严重的。他们绝对相信，如果每个人不顾一切地追逐自身利益，就会产生最好的解决方法。”美国企业家们普遍认为：如果每个人都试图在工作中成为世界上最好的，这自然而然也会有利于企业。建议之二：美国人不喜欢在谈判前先描述整个商业环境，他们喜欢一个一个地解决问题。因此，应当迅速切入实质，确定可预测的短期目标。办事迅速在美国是一种美德，美国经理在商业活动中注重快速取得成功，他们希望对方在10分钟内开始谈正题。建议之三：认真研究美国文化的特点，注意保持计划的灵活性和实用性。美国文化受一种很强的企业家精神推动，它寻求挑战，而不是谨慎行事。美国人偏爱事后可以修补的实用的解决方法。来源：中国教育网

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找