**Латиноамериканский стиль ведения переговоров**

*Кратко*:

Собеседники стараются подойти как можно ближе. Стремление отодвинуться будет расценено как невежество. Очень общительны. Распространен послеобеденный отдых (сиеста), поэтому встречи могут длиться до позднего вечера. Не слишком пунктуальны и часто опаздывают на встречи. При встречах приняты рукопожатия и объятия. Одеваться на деловые встречи нужно строго и официально. Распространены подарки.

*Подробно*:

Латиноамериканцы индивидуалистичны и воспринимают только личные отношения. Ваши партнеры по переговорам из Латинской Америки - индивидуумы, а не общественные существа, для них дружба - это страсть, а сделки, заключенные на переговорах, - следствие отношений людей. Общаясь с ними, нужно помнить один из известных афоризмов колумбийского писателя Габриэля Гарсиа Маркеса: "Не трать времени на человека, который не желает проводить его с тобой".

У венесуэльцев даже есть поговорка, что они живут в своем "венесуэльском времени", и к опозданиям в пределах часа там относятся весьма терпимо. Однако в последнее время политическая и бизнес-элита придает больше значения пунктуальности в деловой жизни. Например, в Перу в 2007 г. была объявлена национальная программа борьбы за пунктуальность, поскольку даже среди латиноамериканцев перуанцы отличаются особой необязательностью.

Ритуал знакомства и представлений здесь европейский: принято обмениваться визитными карточками и рукопожатиями. При обращении используются звания, но если они неизвестны, то перед фамилией обычно произносят "сеньор", "сеньора" или "сеньорита". Во время переговоров латиноамериканцы предпочитают достаточно строгий деловой костюм.

В общении латиноамериканцы открыты и благожелательны, им свойствен оптимистический взгляд на мир, и даже в весьма сложных обстоятельствах они редко падают духом. Общий тон переговоров здесь, как правило, весьма дружелюбный, а улыбка - это визитная карточка ваших латиноамериканских партнеров, в сердце которых звучат слова Маркеса: "Никогда не прекращай улыбаться, даже когда тебе грустно, потому что кто-то может влюбиться в твою улыбку".

Все дела здесь делаются не спеша, поэтому переговоры проходят весьма неторопливо. В общении латиноамериканцам присущи непосредственность, предупредительность, словоохотливость, а также политическая, расовая и религиозная толерантность. Они легко вступают в контакт с незнакомыми людьми, быстро переходят на дружескую ногу с понравившимися собеседниками. В любом обществе: в офисе, на деловом приеме, дипломатическом рауте - они ведут себя просто и раскованно, как им удобно, не обращая особого внимания на реакцию окружающих. При этом они весьма терпимы к недостаткам ближних, готовы слушать собеседника как угодно долго, вежливо и терпеливо. В процессе переговоров положительной стороной латиноамериканского характера выступает способность сопереживать собеседникам, учитывать настроения и чувства партнеров. Латиноамериканцы весьма ценят проявления дружелюбия и в большинстве случаев стремятся достигнуть компромиссного соглашения.

Однако не следует забывать, что общительность совершенно не означает открытость: несмотря на словоохотливость и эмоциональность, латиноамериканцы - весьма скрытные люди. Они не любят, когда к ним "лезут в душу", вызывая на откровения, поскольку убеждены, что чрезмерная откровенность является проявлением слабости и личные переживания надо оставить в частной жизни.

Во время переговоров часто проявляются спонтанность латиноамериканцев, явное превалирование чувств над рациональным началом. Но встречаются и весьма расчетливые и хитрые партнеры, однако даже в этом случае эмоциональный настрой способен выдать их замыслы: эмоции у них ярко отражаются на лице, проявляются в жестах, в тональности голоса. Со своей стороны, латиноамериканцы весьма чувствительны к эмоциональным реакциям партнеров по переговорам, они легко обижаются, а холодный тон и отстранённость собеседников обычно воспринимают как проявление личного недоверия. Вот почему эксперты советуют вести переговоры с латиноамериканцами в открытой манере, что способствует установлению позитивной атмосферы деловых контактов. Весьма негативно латиноамериканцы воспринимают откровенное давление и отношение свысока, здесь более эффективны мягкие приемы и дружественный настрой.