



## Культура и традиции делового и повседневного общения стран изучаемых языков (английский и испанский языки).

- 1) Обращение британских партнеров друг к другу по имени следует рассматривать как ...
- 2) Англичанин считает корректной ... форму возражения.
- 3) Встречи с деловыми британскими партнерами вне офиса для укрепления контакта с ними ...
- 4) Подход к проведению переговоров, принятый в Англии, является ...
- 5) Личные симпатии и антипатии для британцев в ходе деловых встреч ...
- 6) Если британский партнер в ходе переговоров заметит, что вы пытаетесь слухавить, как-либо ущемить или обойти его интересы, он ...
- 7) Британцы в рабочее время следуют дресс-коду ...
- 8) Деловой костюм британца ... светлого тона.
- 9) Обычные темы застольных деловых бесед британцев ... с бизнесом.
- 10) Австралийское общество – одно из самых ...
- 11) В Австралии в ходе деловых переговоров юмор ...
- 12) При презентации компании в Австралии принято демонстрировать такие качества, как ...
- 13) Чтобы привлечь внимание австралийских партнеров, следует выбрать ... форму доклада.
- 14) Для австралийцев титулы и статус партнера, формальности построения переговоров и протокол ...
- 15) В деловых кругах Австралии вопросы и замечания во время основного доклада воспринимаются как ...
- 16) Австралийцы в ходе переговоров ... информацией.





- 17 Слишком интенсивный и долгий торг австралийцы воспринимают как ...
- 18 В Австралии сильно укоренен ... подход к бизнесу.
- 19 Австралийские партнеры при выработке решений руководствуются ...
- 20 США имеют много общего с ... в социальной и культурной сферах.
- 21 Пунктуальность в США воспринимается как ...
- 22 Американские партнеры ...
- 23 При построении деловых отношений американцы большое внимание уделяют ...
- 24 Американские партнеры с ... отнесутся к тому, что вы будете переспрашивать и обращаться к ним с просьбой растолковать какой-то незнакомый или не совсем понятный термин.
- 25 Американские менеджеры в ходе переговоров ориентированы ...
- 26 Американские партнеры относятся к умению торговаться как к ...
- 27 В США принято активно привлекать юристов ... переговоров.
- 28 В США однажды заключенный договор ... окончательным и не подлежащим каким-либо изменениям.
- 29 Умение подшутить над самим собой вызывает у американских партнеров ...
- 30 Ирландский юмор отличается от английского тем, что он более ...
- 31 Ирландцы имеют сильное сходство с ...
- 32 Идеи и решения, высказанные ирландцем в пылу переговоров, принимать в качестве окончательных ...
- 33 Ирландцы идут на контакт ...
- 34 Переговоры с ирландскими партнерами обычно проходят в атмосфере ...





- 35) Если ирландский партнер в ходе переговоров заметит, что вы пытаетесь слукавить, как-либо ущемить или обойти его интересы, он ...
- 36) Дотации предоставляются ирландскому бизнесу ...
- 37) Предоставляемые ирландскому бизнесу субсидии ... мотивацию персонала
- 38) В Ирландии деловых партнеров с целью проведения неформальной встречи в первую очередь пригласят ...
- 39) При деловых отношениях с британцами и американцами заслуженная похвала, позитивная ответная реакция на действия партнера ...
- 40) В США, когда женщина поднимается из-за стола, ...
- 41) Англоязычные договоры ...
- 42) Английская юридическая лексика ... латинских и старофранцузских заимствований
- 43) К характерным чертам успешной презентации в США можно отнести ...
- 44) К характерным чертам успешной презентации в Великобритании можно отнести ...
- 45) Британцы и американцы предпочитают использовать ... презентации.
- 46) Наиболее экономически активная область Испании – это ...
- 47) Область Испании, в которой чувствуется сильное арабское влияние, – это ...
- 48) Если вы получили приглашение испанских партнеров провести вместе выходные, то его ...
- 49) Наиболее важное место в шкале ценностей испанцев отводится ...
- 50) Испанские партнеры стремятся произвести на вас должное впечатление ...
- 51) Если испанские партнеры заметят, что вы слишком очевидно преследуете свою выгоду, ...
- 52) Перерыв на обед в Испании обычно длится ...





- 53 Репутация и общественный статус в карьере чилийского менеджера ...
- 54 В разговорах за столом с чилийскими партнерами в ходе неформальной беседы лучше уделять больше внимания ...
- 55 Договариваться о значительных сделках с чилийскими партнерами ...
- 56 Чилиец за столом переговоров больше полагается на ...
- 57 Ваша личная благонадежность, по мнению чилийского партнера, ... от вашей заинтересованности в благосостоянии Чили и судьбе ее народа.
- 58 При выборе представителя вашей компании в Чили необходимо руководствоваться его ...
- 59 Назначить другого представителя вашей компании в Чили, если кто-то уже работает в этом качестве, ...
- 60 Имидж руководителя в Чили ... от того, где он получил образование
- 61 Ужин в Испании начинается не раньше ... часов вечера.
- 62 Работу в Испании осложняет ...
- 63 Ужин в Чили обычно начинается в ... часов вечера.
- 64 Время в Чили ценится ... в Германии.
- 65 Общественные учреждения и государственные структуры в Чили работают ...
- 66 Если вам в Чили понадобятся лицензии, разрешения или другие документы, следует запастись ...
- 67 Испанцы в отношении к деловому костюму почти не отличаются от ...
- 68 При выборе деловой одежды в Испании отдают предпочтение ... цветам
- 69 В Испании и Чили галстук ... атрибутом мужского делового костюма.
- 70 Во время обеденного перерыва в Испании ...



- 71) Выбор тона делового костюма в Чили ... от времени года.
- 72) Переговоры в Чили, особенно с менеджментом среднего звена, будут, скорее всего, вестись на ... языке.
- 73) Чилийцы особенно гордятся ...
- 74) Чилийцы считают себя ...
- 75) Ставить под сомнение слова, произнесенные чилийскими партнерами, ...
- 76) Рассчитывать на то, что ваши чилийские партнеры говорят по-английски, ...
- 77) В Чили перебивать друг друга, эмоционально встречая в выступление в ходе переговоров, ...
- 78) Чилиец в ходе дискуссии ...
- 79) Неверно, что при принятии решений и ведении дел чилийский партнер больше полагается на ...
- 80) ... избегать ситуаций, в которых ваш чилийский оппонент может чувствовать себя ущемленным или опасаться потери собственного достоинства.
- 81) Прибегнуть к критике и претензиям в ходе переговоров в Чили вы ...
- 82) В чилийской модели «покупатель – продавец» ...
- 83) Ситуация, когда главенствующая сторона переговоров в Чили своими требованиями может задавить партнера и причинить его компании ущерб, ...
- 84) Врожденная учтивость чилийцев ... заставить их говорить то, что хочет слышать от них партнер, забывая о соблюдении собственной выгоды.

