**X ლექცია**

**Richard D. Lewis, When Cultures Collide: Leading Across Cultures. 2006, pp 179 – 186**

**რიჩარდ ლუისის მოდელი**



|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ხაზოვანი აქტივობის კულტურები** | **მრავალმხრივი აქტივობის კულტურები** | **რეაქციაზე ორიენტირებული/„მოპასუხე“ კულტურები** |
| * ნაკლებად ლაპარაკობს
* ამოცანაზე/საქმეზე ორიენტირებული
* დროის ერთ მონაკვეთში მხოლოდ ერთი სახის საქმიანობით არის დაკავებული
* გეგმავს მოქმედებას ნაბი-ნაბიჯ, ეტაპობრივად
* თავაზიანი, მაგრამ პირდაპირი
* ნაწილობრივ ფარავს ემოციებს
* უპირისპირდება ლოგიკით
* უფრთხის სახის დაკარგვას
* იშვიათად აწყვეტინებს
* სამუშაოზე ორიენტირებული
* ეყრდნობა ფაქტებს
* ჭეშმარიტებას დიპლომატიაზე მაღლა აყენებს
* ზოგჯერ მოუთმენელია
* შეზღუდული სხეულის ენა
* პატივს სცემს ოფიციოზს
* მიჯნავს სოციალურსა და პროფესიულს
 | * მეტწილად ლაპარაკობს
* რამდენიმე საქმეს ერთდროულად აკეთებს
* აკეთებს გეგმას არა კონკრეტულ, არამედ ფართო მონახაზს
* ემოციური
* გამოხატავს გრძნობებს
* უპირისპირდება ემოციურად
* აქვს კარგი გამართლებები
* ხშირად აწყვეტინებს
* ადამიანებზეა ორიენტირებული
* გრძნობები ფაქტებზე უპირატესია
* ჭეშმარიტება ფარდობითია
* მოუთმენელი
* შეუზღუდავი სხეულის ენა
* გამოარჩევს წამყვან ფიგურას
* ერთმანეთში ურევს სოციალურსა და პროფესიულს
 | * უმეტესად უსმენს
* რეაგირებს პარტნიორის ქმედებაზე
* ყურადღებას ამახვილებს ზოგად პრინციპებზე
* თავაზიანი, არაპირდაპირი
* ფარავს გრძნობებს
* არასდროს უპირისპირდება
* არ უნდა დაკარგოს სახე
* არ აწყვეტინებს
* ძალზე ორიენტირებულია ადამიანებზე
* განცხადებები დაპირებებია
* დიპლომატია ჭეშმარიტებაზე უპირატესია
* მომთმენია
* შეუმჩნეველი სხეულის ენა
* იყენებს კავშირებს
* აკავშირებს სოციალურსა და პროფესიულს
 |

**ამერიკის შეერთებული შტატები**

ამერიკის შეერთებულ შტატებს მსოფლიოში ყველაზე მძლავრი ეკონომიკა აქვს - ოთხჯერ უფრო დიდი მოცულობის, ვიდრე სხვა ნებისმიერ ქვეყანას (იაპონიის გამოკლებით). ის პირველ ადგილს იკავებს ვაჭრობის, ინდუსტრიის, საკვების პროდუქტების წარმოების და პირველი დახმარების სფეროებში. ამრიკელები ბევრსაც ხარჯავენ, რადგან ასევე პირველები არიან ენერგიის, საწვავის, მცენარეული ზეთის, მარცვლეულის, კაუჩუკის, სპილენძის, თუთიის, ალუმინის, კალის, ყავის და კაკაოს მოხმარებისას. მათ ოთხი, მსოფლიოში ყველაზე მეტად გადატვირთული აეროპორტი აქვთ და სამჯერ უფრო შორ მანძილზე დაფრინავენ. აქვთ მსოფლიოში ყველაზე გრძელი სატრანსპორტო და სარკინიგზო ქსელი და ფლობენ სხვებთან შედარებით გაცილებით მეტ მანქანას, ტელეფონს, მაცივარს, სატელევიზიო არხს, ვიდეომაგნიტოფონს, ჭურჭლის სარეცხ მანქანას, საცხობ ღუმელს და მობილური ტელეფონს. როგორც ტურისტები, ყველაზე მხარჯველები არიან და ტურისტებიც მრავლად ყავთ (ორჯერ მეტი, ვიდრე პოპულარულ საფრანგეთს). აშშ ლიდერია გაზეთის და წყლის მოხმარებასა და დაბინძურებაში, ასევე გაყრის და მკვლელობის უმაღლესი მჩვენებლების მიხედვითაც.

**კონცეფციები**

***დრო***

ამერიკული ცხოვრების წესი მკვეთრად განსხვავდება სხვა ქვეყნებისგან. მე-18 – 19 სკ-ნებში, დასვალეთით დაუმუშავებელი მიწების დიდი ფართობები მეტად მიმზიდველი იყო ღარიბი მოსახლეებისთვის და მოახალშენეთათვის. პირველობისთვის ბრძოლა ათწლეულები გრძელდებოდა - ვინც პირველი მივიდოდა, ის მონიშნავდა მიწის ნაკვეთს, გაწმენდდა და დაამუშავებდა, დათესავდა და დაიცავდა მას. ეს იყო მიწის მოპოვების და ოქროს ციებ-ცხლების დღეები. ემიგრანტს არ ქონდა დასაკრგი დრო. დასავლეთით არ იყო მმართველი კლასები თუ არისტოკრატები, მეფის ძალაუფლება თუ კანონები, არც შეზღუდული იდეოლოგია თუ მარეგულირებელი კანონები - მხოლოდ პრაქტიკულობა. თუ საქმე გამოვიდოდა, ესე იგი, ამას ახერხებდი მანამ, სანამ ამას სხვა გააკეთებდა. შეიძლება გვევარაუდა, რომ მიღწეული მიზნების და მდიდარი ფენის წარმოშობის შემდეგ, ცხოვრების ეს ჩქარი ტემპი შენელდებოდა, თუმცა თანამედროვე ამერიკლები შეუნელებლად აგრძელებენ მეცხრამეტე საუკუნეში თავიანთი წინაპრების აღებულ ტემპს. შრომა წარმატების საწინდარია, დრო კი ფულია. დღევანდელი ამერიკელები მუხლჩაუხრელად, ტრადიციული დაჟინებით მიიწევენ წინ გარემოს დასამორჩილებლად, ცვლილებებსიკენ და დანიშნულების ადგილის მისაღწვეად, თუმცა დიდი ხანია აღარ იციან, რა არის ეს დანიშნულების ადგილი.

დანარჩენი მსოფლიო ერთგვარი აღფრთოვანებით შესცქერის მათ, რადგან არავინაა ასე შეპყრობილი „მიღწევათა ციებ-ცხელებით“. შესაძლოა ვამტკიცოთ, რომ გერმანელები და იაპონოლები იზიარებენ ამერიკელთა შრომის ტემპს, თუმცა გემრნელები თავიანთი ხანგრძლივი შვებულებებით, სოციალური კეთილდღეობით და შთამბეჭდავი კულტურით, გაცილებით მეტად აფასებენ ცხოვრების ხარისხსს. იაპონელები, ამერეკილებივით ხანმოკლე დასვენებით შემოიფარგლებიან, მაგრამ მიზნის მისაღწევად გაცილებით უფრო წყნარ, მშვიდ გზას ირჩევენ და შესაბამისად, ქმნიან მშვიდ, დანაშაულისგან შედარებით თავისუფლა გარემოს და საზოგადოებას, სადაც მორალური და სულიერი ღირებულებები მატერიალურზე გაცილებით უფრო პრიორიტეტულია. თუმცა ეს ტენდენციაც იცვლება, ოთხი „აზიური ვეფხვი“ - სინგაპური, ჰონგ-კონგი, კორეა და ტაივანი, ნელ-ნელა ამერიკას ემსგავსებიან და ძალისხმევას არ იშურებენ წარმატების მისაღწევად - მიუხედავად იმისა, რომ აღმოსავლური ფილოსოფია, წარმატებას კოლექტიურ ფენომენად განიხილვას, ხოლო ამერიკა - ინდივიდუალურ ტრიუმფად. ამერიკაში, სადაც თეორიულად ყველა თანაბარია, იწყებენ სულ ბოლოდან, არ იშურებენ პირად ძალისხმევას, ყველაფერს აკეთებენ წარმატების მწვერვალზე ასასვლელად. ეს მეტად რთული ამოცანაა, მაგრამ, საბედნიეროდ, ამერიკელები საოცარი ოპტიმისტები და მომავალზე ორიენტირებულნი არიან.

მზარდი დაძაბულობის მიუხედავად, ამერიკელები არ უფრთხიან გამოწვევებს და შეჯიბრს. 1970 წლიდან, აშშ-ს პოლიტიკური და ეკონომიკური განვითარება, უპირობოდ წარმატების ისტორიაა. სხვა ერებს თავიანი აღმასვლის და დაღმასვლის პერიოდი ქონდათ. მხოლოდ ამერიკა ვითარდებოდა პროგრესულად და ერთი მიმართულებით. ვიეტნამის მოვლენების შემდეგ, სავაჭრო ბალანსი დაირღვა და ეკონომიკიური განვითარება შენელდა. მიუხედავად ამისა, აშშ-ს ინდუსტრიული, კომერციული, ფინანსური და სამხედრო მიღწევები დაუძლეველია მისი კონკურენტებისთვის. ამერიკელებისთვის მთავარ გამოწვევად არა მატერიალური კეთილდღეობისთვის ზრუნვა, არამედ შინაგანი ჰარმონიის მიღწევა იქცა.

როგორ მოახერხებენ ბრძენი აზიელები ან მრავალფეროვანი იდეალების მქონე ევროპელები გაუმკლავდნენ ამ დროზე მიმართულ, მედია - მართულ, დოლარზე ორიენტირებულ ფენომენს?

**კომუნიკაციის კულტურული ფაქტორები**

***ქცევები მოლაპარაკებისას და შეხვედრისას***

ამერიკელ ბიზნესმენებს მთელ მსოფლიოში რთული ადამიანების რეპუტაცია აქვთ თუმცა, ბევრ შემთხვევაში, მათთან საქმის მოგვარება საკმაოდ იოლია. მიზეზი კი მათი მარტივი ბიზნეს - ფილოსიფიაა. მათი მიზანია იშოვნონ რაც შეიძლება მეტი ფული დროის რაც შეიძლება მოკლე პერიოდში, ამისათვის კი საჭიროა მძიმე შრომა, სიჩქარე, შესაძლებლობები და ძალაუფლება, (რასაკვირველია ფულიც). მათი ბიზნეს - გადაწყვეტილება, იშვიად ეყრდნობა სენტიმენტებს მოგების მოპოვებისკენ მიმართულ ამ მცდელობას, ხშირად სასტიკს უწოდებენ.

ჩრდიოლეთ ევროპელები წარმატებით ეწყობიან ამერიკელებს. მათ პირდაპირი მენეჯერების რეპუტაცია აქვთ, რაც ღია და უბრალო ამერიკელების მხრიდან მოწონებას იმსახურებს, მაშინ როცა, ამრიკელები ხშირად განცვიფრებულნი არიან რომანულენოვანების და აზიელების „მატყუარა“ მანერებით. შეხვედრებისას ამრიკელები შემდეგ ტენდენციებს მისდევენ:

* ისინი ინდივიდუალისტები არიან. მათ სურთ ქმედება მთავარი ოფისისგან დამოუკიდებლად, ვერ ეგუებიან შეზღუდვებს.
* არფაორმალურები არიან დასაწყისშივე: იხდიან ქურთუკებს, მიმართავენ სახელებით, განიხილავან პირად დეტალებს, მაგალითად ოჯახს.
* ისინი გულუბრყვილო ადამიანების შთაბეჭდილებას ტოვებენ, საუბრობენ მხოლოდ ინგლისურად და იმსახურებენ ნდობას ულტრა თავაზიანობის წყალობით.
* იყენებენ იუმორს, სადაც ეს შესაძლებელია, თუნდაც მათი პარტნიორისთვის ხუმრობა გაუგებარი ან შეუსაბამო იყოს.
* ისინი დასაწყისშივე „ხსნიან თავიანთ კარტებს“, შემდეგ გადადიან შეთავაზებაზე. ხშირად აწყდებიან სირთულეებს მაშინ, როცა მეორე მხარე ნათლად არ ამხელს თავის სურვილებს და ზრახვებს.
* ისინი რისკზე მიდიან, თუმცა აქვთ სათადარიგო (ფინანსური) გეგმა.
* პირველივე შეხვედრისას, ისინი ცდილობონ ზეპირი შეთანხმების მიღწევას, „ხომ შევანხმდით“? და ხელს ართმევენ მეორე მხარეს, რომელსაც შესაძლოა საკითხი რთულად და ჯერ კიდევ მოუგვარებლად მიაჩნია.
* მათ სურთ თანხმობის მიღწევა დასაწყისშივე, ხოლო დეტალების განხილვას მოგვიანებით აპირებენ. მაგრამ ისინი მეტად მკაცრად უდგებიან დეტალებს და ნდობის მიუხედავად, ამოწმებენ ყველა წვრილმანს. გერმანელებს, ფრანგებს და სხვებს დეტალებზე მსჯელობა დასაწყისშივე ურჩევნიათ.
* ისინი ოპორტუნისტები არიან. სწრაფად იყენებენ შანსს. აშშ-ს ისტორია ხომ „ოქროს შესაძლებლობების“ და მათი ისტორიაა, ვინც ყველაზე სწრაფად იმოქმედა.
* მათ ხშირად ღალატობთ მოთმინება და შესაძლოა პროვოკაციული და გამაღიზიანებელი რამ გითხრან საქმის დასაჩქარებლად („შეხედეთ ჩვენ ხელგაშლილ შემოთავაზებას“).
* მტკიცე ხასიათით გამოირჩევიან, ყოველთვისაა გამოსავალი. ჩიხში ყოფნისას, ყველა ვარიანტს შეისწავლიან.
* როდესაც ისინი იყენებენ ისეთ სიტყვებს, როგორიცაა, სამართლიანობა, დემოკრატია, გულწრფელობა, კარგი გარიგება, ღირებულებები - მოელიან მეორე მხრისგანაც ამ ცნებების ანალოგიურ გაგებას.
* ისინი არიან გაუგებარნი, არ დაგეთანხმებიან და პოზიციას აღარ შეიცვლიან. ეს გაუგებარია იაპონელებისთვის, არაბებისთვის, იტალიელებისთვის და სხვა რომანულენოვანებისავთვის.
* მოლაპარაკების გზით პრობლემების გადაჭრა და კომპრომისის მიღწევა ძლიერ მხარეებს შორის, პატივისცემას იმსახურებს. არ აფასებენ მოწინააღმდეგე მხრიდან მხოლოდ ერთი პოზიციის დაფიქსირებას.
* ამერიკელებს მიაჩნიათ, რომ ისინი საუკეთესოები არიან, ბევრ ამერიკელს, მხოლოდ ამერიკული ნორმები მიაჩნია სწორად.
* ეს განაპირობებს სხვა კულტურების მიმართ ნაკლებ ინტერესს და ცოდნას. ამერიკელები ნაკლებად ერკვევიან ისეთ ფენომენში, როგორიცაა „სახის შენახვა“, შესაფერისი ჩაცმულობა, ბიზნეს ბარათები, სოციალური ფორმალურობა, რაც ასე მნიშვნელოვანია არაბებისთვის, ბერძნებისთვის, ესპანელებისთვის და სხვ.
* აშშ-ში დოლარი ყოვლისშემძლეა და მრვალ პრობლემას ჭრის. ისინი ვერ აცნობიერებენ, რომ მექსიკელები, არაბები, იაპონელები და სხვა ერები, იშვიათად ან საერთოდ არ გაწირავენ სტატუს თუ ეროვნულ ღირსებას ფინანსური მოგებისთვის.

**როგორ მოვიპოვოთ ამერიკელთა კეთილგანწყობა**

წყნარი, პრაგმატული ჩრდილოელები - ბრიტანელები, ჰოლანდიელები, სკანდინავიელები, კანადელები და სხვა ინგლისურად მოლაპარაკე ხალხი, ამერიკულ ხასიaთთან თანხვედრაში მოდიან. ისინიც არაფორმალურები არიან, სახელით მიმართავენ, აქვთ იუმორის გრძნობა, სიჯიუტე, ტექნიკური კომპეტენცია და თანამიმდევრულად მისდევენ შეთანხმებულ პუნქტებს. შეთანხმების დადებისას არ უყვართ დროის უქმად გაწელვა ან დამაბნეველი პროცედურები, თუმცა საქმეს გულდასმით და ფრთხილად უდგებიან.

ამერიკელები სწრაფად საუბრობენ და თუ კონტრაქტის ენა ინგლისურია, მასში ხშირადაა ჩადებული ე.წ. „ხაფანგები“. მათი ღიაობა და გულწრფელობა კონტრაქტის მკაცრად გაწერილი პუნქტებით რეგულირდება. ამიტომ აუცილებელია საკონტრაქტო პირობების გულდასმით შესწავლა, სანამ მის ბოლოში საკუთარ ხელმოწერას გააკეთებთ. ამერიკული კანონმდებლობაც ასევე მკვეთრად განსხვავდება სხვა სამართლებრივი სისტემებისგან.

მათთან ურთიერთობისას საკმაოდ უბრალოდ და გულწრფელად უნდა გამოიყურებოდეთ, მაგგრამ მტკიცე პოზიციის დაცვა და პიროვნების ძლიერი მხარეების ჩვენება, მათი მხრიდან პატივისცემას იმსახურებს. თუ მტკიცე ხასიათს გამოამჟღავნებთ, ამერიკელები შეგეკამათებიან, შეეცდებიან თქვენი პროვოცირება მოახდინონ და ძალაც დაგანახონ, თუმცა ეს ყოველივე, მათი თამაშის შემადგენელი ნაწილია. თავშეკავებულობა თუ უხერხულობას შექმნის რომანულენოავან ხალხთან, ეს ამერიკელებთან პირიქით, პატივისცემას დაიმსახურებს. ხშირად დასმულ კითხვაზე: „ხომ შევთანხმდით?“, არ იჩქაროთ და უპასუხეთ „ვნახოთ“. ისინი კონკრეტული გარიგებისგან უფრო მეტს მოელიან, ვიდრე ხანგრძლივ ურთიერთობას. მათ აქვთ კვარტლური გათვლები, იაპონელებისგან განსხვავებით, ახლავე სურთ დიდი მოგების მიღება. ამერიკელების მეგობრული განწყობა არაფერს ნიშნავს, რაც პროცესის დროს უადოდ სასიამოვნოა, თუმცა ისინი დაივიწყებენ თქვენ სახელს გარიგების დადებიდან მეორე დღესვე.

თქვენ გაცილებით მეტი კარტი გაქვთ დამალული. გაცილებით მეტ ინფორმაციას ფლობთ ამეირკლებზე და ამერიკაზე, ვიდრე მათ იციან თქვენ შესახებ. ბევრი ამერიკელი ფიქრობს, რომ ფინეთი კანადაში მდებარეობს და ფინურ და ესკიმოსურ ენას ერთმანეთში ურევენ. ამერიკულ კულტურასთან ზიარება სირთულეს არ წარმოადგენს - ნანახი გაქვთ ასობით ამერიკული ფილმი და წიგნებსა და ჟურნალებსაც კითხულობთ, საუბრობთ მათ ენაზე და შესაბამისად, მათი ფიქრის მიმდინარეობას მიყვებით.

ამერიკელები ეშმაკები, მტკიცე ხასიათის, თუმცა გულუბრყვილონიც არიან. მანქანების შოურუმში შევლისას, ისინი მოელიან, რომ გამყიდველი მათ პირდაპირ დაესხმის თავს და აღნიშნავს გასაყიდი მანქანის საუკეთესო მახასიათებლებს. შემდეგ მყიდველი თავად წამოაყენებს თავის მოთხოვნას და საკმაოდ ცხარე განხილვის შემდეგ მყიდველი და გამყიდველი „გარიგებას“ დადებენ, რომელსაც არც ერთი მხარე არ ენდობა ბოლომდე.

ცოტაოდენი თავმდაბლობა ამერიკელებთან ურთიერთობისას ქულებს მოგიტანთ. თავად ისინი საუბრისას არასოდეს არ არიან თავმდაბელები, ქვემოთ მოყვანილ სქემაში, შედარებულია ამერიკული პირდაპირი და ბრიტანული თავაზიანი საუბრის მანერები.

და ბოლოს, ამერიკელებთან საქმიანობისას, კარგი იქნება თქვენ გუნდში გყავდეთ ამერიკის კარგად მცოდნე ადამიანი. ჩრიდოლეთ ევროპელები ამ მხრივ კარგ მდგომარეობაში არიან, რადგან ბევრი მათგანი მოგზაურობს აშშ-ში, თუმცა ევროპელებისთვის უფრო ახლო ანგლო - საქსონური, ბრიტანული სამყაროა. ისინი ცდებიან, როცა ფიქრობენ, საზიარო ენა, ბრიტანელების და ამეირკელების მსგვსებაზეც აისახება. უნდა გავითვალისწინოთ, რომ ამერიკელები სხვა ნახევარსფეროში და სრულიად განსხვავებულ სამყაროში ცხოვრობენ. მათ თავიანი პრინციპები და საქმის წარმოების საკუთარი ხერხები აქვთ.

|  |  |
| --- | --- |
| ***ამერიკელები***  | ***ბრიტანელები*** |
| ჯეკი გაცოფდება | თავმჯდომარე ალბათ არდაგეთანხმებათ |
| სისულელეს ბაზრობ | აქ ალბათ ვერ დაგეთანხმებით |
| ხო არ ღადაობ | ჰმ, საინტერესო იდეაა (უთანხმოება) |
| გეუბნებით, ამ გარიგებას ჩავშლი | საშინაო დავალებას უნდა მივხედოთ |
| თქვენ დაზარალდებით | არა მგონია ეს თქვენთვის მომგებიანიიყოს |
| შემოსავლების დამთვლელს ჭკუიდანგადავყავარ | ბუღალტრები ზოგჯერ გვაბნევენ |
| ეს ერთადერთი სვლაა ამ თამაშში | სხვა არჩევანი არ გვაქვს |
| მაღალი ფასით, მომხმარებელთაუფლებები თავდაყირა დავაყენეთ | პროდუქტს ზედმეტი ფასი დავადეთ |
| ვა - ბანკზე წავიდეთ | ფსონი სარისკო წამოწყებაზე დავდოთ |
| ის ყველაფერს გააკეთებს საქმისსწრაფად მოსაგვარებლად | ის ყველაფერს გაკეთებს საქმისწარმატებისათვის |
| თუ ისინი ოდესმე საფლავიდანადგებიან... | თუ კვლავ დაუბრუნდებიან ბიზნეს-საქმიანობას |
| ნაბიჭვარივით უნდა გაიკვლიო გზა წინ  | კარგი იქნება მოქმედებას თუდავაჩქარებთ |

**მოტივაცია**

**სამოტივაციო ფაქტორები:**

* ფული
* კარიერული გამოწვევები
* იუმორის გრძნობა
* გაშალეთ თქვენი კარტები და შემდეგ დააკვირდით მოწინააღმდეგის კარტს
* სწრაფად გადაერთეთ ‘ვინ რას გააკეთებს’ რეჟიმზე
* გაიხსენეთ, რომ აშშ -ში შეუძლებელი არაფერია
* შეინარჩუნეთ მტკიცე პოზიცია შედეგის მისაღწევად
* არ დაიშუროთ შრომა და ძალისხმევა ინვესტიციების დასაბრუნებლად
* ამერიკელებს არ უყვართ დეტალებში ჩაღრმავება გარიგების დადებმადე. ამიტომ ეს საკითხი ადრევე მოაგვარეთ
* თავდაპირველად მთავარი მონახაზი გააკეთეთ, თუმცა წვრილმანებიც გაითვალისწინეთ
* ამრიკელებს საქმის მარტივად მოგვარება უყვართ და ღიზიანდებიან მოულოდნელი სირთულეებისას
* ხშირად მოგიწევთ აუხსნათ მათ თქვენი კულტურუისთვის დამახასიათებელი სპეციფიკა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, ისინი ყველაფერს ამერიკული სტანდარტებით განსჯიან
* გახსოვდეთ, რომ დრო ფულია
* მათ უყვართ რისკზე წასვლა, ამისთვის შემზადებული უნდა იყოთ
* ბიზნეს ფორუმებზე თავიანთ აზრებს ხმამაღლა აცხადებენ, თქვენც იგივე უნდა გააკეთოთ, რათა დაანახოთ, რომ დასამალი არაფერი გაქვთ
* არ უყვართ პროტოკოლი; მონაწილეების სტატუსის მიუხედავად, ყველამ უნდა გამოთქვას საკუთარი მოსაზრება
* ხშირად იყენებენ კლიშეებს, აზრის გამოსატანად ზოგჯერ ბევრი კითხვის დასმა დაგჭირდებათ
* მზად უნდა იყოთ მათი მხრიდან მომდინარე სარკაზმის, კრიტიკის და ირონიისთვის
* აჩვენეთ თქვენი მტკიცე პოზიცია, მაგრამ შეთანხმებისთვის მზაობაც
* დაანხეთ, რომ აბსოლუტურად დარწმუნებული ხართ თქვენი პროდუქტის ხარისხში და მისი გაყიდვის შესაძლებლობაში
* მათ არაჩვეულებრივი შრომითი ეთიკა აქვთ და არ უყვართ შესვენება და შვებულება დიდი პროექტების განხორციელებისას
* იყავით ინოვაციურები, ამრიკელები აღმერთებენ სიახლეს და სასიკეთო ცვლილებებს
* მათ მომავალი აინტერესებთ და არა წარსული
* აირიდეთ პრობლემების საჯაროდ განხილვა
* დიდხანს დუმილი დისკომფორტს უქმნით
* აწიეთ თამასა