



## ***RUSSIA: SI PUO', NON SI PUO'.***

***Regole di comportamento ed Informazioni utili per l'imprenditore italiano***

***Modera:*** **Maria Teresa Morelli**, Dottore Commercialista e Revisore legale in Bari

***Intervengono:***

**Daniela Bonciani**, Docente di Lingua e cultura russa Università di Siena

**Massimo Metilli**, A . D. Agenzia per la Russia s.r.l. e partner Weevo s.r.l.



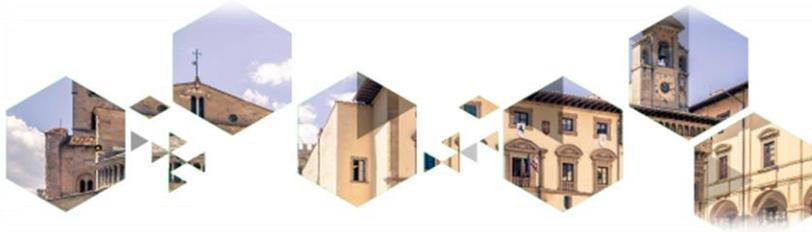
## OBIETTIVO:

**Fornire informazioni interculturali di base che aiutino gli operatori economici in Russia ad entrare in contatto nel modo giusto con l'interlocutore russo.**



# Conoscere le similitudini e differenze tra la cultura e mentalità russa ed italiana aiuta a:

- comprendere la Russia
- evitare errori
- favorire il rapporto interpersonale



# Analisi di alcuni comportamenti, usi e costumi della Russia moderna per una comunicazione interculturale efficace

- differenze nel modo di fare e reagire dei russi: alcune peculiarità del linguaggio non verbale ( gestualità e sorriso).
- Galateo, ospitalità e convivialità



## Il linguaggio non verbale: la gestualità

- **La maggior parte dei russi considera “folcloristico” il gesticolare italiano**
- **Il medesimo atteggiamento nei loro confronti può essere non compreso e comunque non accettabile in ambito lavorativo.**



# Il linguaggio non verbale: Il sorriso

- è espressione di buon umore
- deve essere sincero
- deve essere appropriato alla situazione
- eccezione: sfera del servizio.



INNOVAZIONE - INTERNAZIONALIZZAZIONE  
**AREZZO DOTT.COM**  
CONVEGNO NAZIONALE UNGDCEC  
AREZZO 06-07-08/10/2016

# Importanza del rapporto interpersonale



## L'ospitalità russa

Tradizione e contemporaneità:

- tè, Samovar e stare a tavola
- i brindisi



# Comportamento con i partners russi nella convivialità

- Regali e gadgets
- Inviti
- Brindisi
- Si può, non si può



INNOVAZIONE - INTERNAZIONALIZZAZIONE  
**AREZZO DOTT.COM**  
CONVEGNO NAZIONALE UNGDCEC  
AREZZO 06-07-08/10/2016

# Regole di comportamento dell'uomo d'affari straniero in Russia:

- **informazioni di carattere generale**
- **come comportarsi durante gli incontri di lavoro e trattative**



## Informazioni di carattere generale:

- **Presentazione ed etichetta**
- **Biglietti da visita**
- **conoscenza e uso della lingua russa**



# Come comportarsi durante gli incontri di lavoro e trattative:

- Nei negoziati d'affari l'interlocutore europeo sente di dover rompere un muro di scetticismo per arrivare al desiderato accordo.
- Ricostruire i codici di comunicazione tra un occidentale, o meglio un italiano, e un russo è tutt'altro che semplice : alcune regole possono facilitare il rapporto.



# Stile nella negoziazione:

- **Importanza del primo incontro**
- **Documenti e materiale illustrativo**
- **Supporti tecnologici**



## Stile nella negoziazione:

- **Preparazione preventiva dell'incontro: collaboratori, interprete**
- **Presentazione della ditta**
- **Compromessi, concessioni**
- **Protocollo d'intesa o lettera di intenti**



INNOVAZIONE - INTERNAZIONALIZZAZIONE  
**AREZZO DOTT.COM**  
CONVEGNO NAZIONALE UNGDCEC  
AREZZO 06-07-08/10/2016

# Caratteristiche necessarie per lavorare con i russi:

- Interculturalità ed adattabilità.
- Cortesia ed attenzione
- Pazienza
- Professionalità
- Affidabilità
- Puntualità
- Fermezza
- Autorevolezza
- Essere pronti a discussioni di gruppo.....





INNOVAZIONE - INTERNAZIONALIZZAZIONE  
**AREZZO DOTT.COM**  
CONVEGNO NAZIONALE UNGDCEC  
AREZZO 06-07-08/10/2016

**GRAZIE PER L'ATTENZIONE**

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ**



Unione Giovani Dottori Commercialisti  
ed Esperti Contabili di Arezzo



Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti  
ed Esperti Contabili®



Fondazione Centro Studi  
U.N.G.D.C.E.C.