

Секция «Актуальные проблемы межкультурной коммуникации»

Деловая культура США

Британцева Виолетта Сергеевна

Студент (бакалавр)

Ульяновский государственный университет, Институт международных отношений,
Ульяновск, Россия

E-mail: violetstar270@gmail.com

Важным аспектом деловых переговоров в США является создание доверия между сторонами. Американцы, хотя и проявляют дружелюбие и позитивное отношение к партнерам, всегда нацелены на лидерство и стремятся к победе. Они рассматривают переговоры как состязание, где стремятся одержать победу, иногда прибегая к обманным приемам, но считают оскорбительным быть обвиненными во лжи. Несмотря на высокий уровень образования и достижения в области социальных наук, американцы не всегда учитывают национальные особенности и культурный контекст своих партнеров. Они не принимают прямые критические замечания и жестко относятся к слабым и неуверенным в себе партнерам, но уважают сильных и уверенных в себе людей. В процессе переговоров американцы ценят скорость, готовность к риску, деловитость и четкое вербальное общение. Они стремятся к конкретному результату, уделяют внимание деталям при заключении соглашений, открыты в общении, независимы в принятии решений, хорошо подготовлены и часто используют язык телодвижений для эффективного взаимодействия. Согласно американскому деловому этикету, приветствие и знакомство сопровождается рукопожатием. В США не принято обмениваться поцелуями и целовать руку женщине. При более дружеском общении, в знак приветствия, американцы привыкли похлопывать друг друга по спине.

В США атмосфера разговоров часто остается неформальной, даже когда дело касается серьезных вопросов. Американцы предпочитают обращаться друг к другу по имени, проявляя уважение к собеседнику независимо от его статуса или возраста. Приглашение в дом американца может быть знаком его симпатии, и в этом случае уместным будет подарок в виде цветов или бутылки вина. В США не принято дарить деловые подарки из-за риска восприятия их как взятки, так как строгие законы страны борются с коррупцией.

Фраза "Время — деньги" является одной из самых известных американских пословиц. Для американцев экономия времени имеет первостепенное значение, поэтому они ценят конкретные и продуктивные разговоры, считая пустую болтовню потерей и времени, и денег. Встречи и переговоры обычно строго ограничиваются по времени, и опоздание рассматривается как проявление неуважения. Пунктуальность является важным аспектом делового этикета в США.

Для американцев ключевым моментом при установлении деловых контактов является открытость и прямота в общении. Они ценят честность и прямолинейность в выражении своих мыслей. Перед началом деловых переговоров американцы обычно тщательно изучают информацию о своих партнерах, чтобы быть готовыми к конструктивному обсуждению. Для американцев доверие заслуживается через годы успешной работы и выполнения обязательств.

В деловых ситуациях в США акцент делается на конкретных целях и результате, поэтому разговоры обычно не содержат лишней болтовни. Диалог для американцев означает открытое и объективное обсуждение, где каждое слово имеет значение.

Доверие в США можно заслужить лишь многолетним, безупречным трудом, а не дружбой или связями. Поэтому у американцев не существует никаких «особых» условий сделок

«для своих». В стране возможны только открытые сделки с любыми партнерами. Для них главным является тот факт, что партнеры должны быть прочными и стабильными, в любых отношениях.

В деловой среде США американцы предпочитают прямолинейные и целеустремленные встречи, исключая излишние беседы на дружеские темы. Время, отведенное на переговоры, строго ограничено и наполнено конкретными задачами, не превышающими час. Для американцев важно, чтобы обсуждения были открытыми, направленными на поиск общих интересов и разработку стратегии сотрудничества. Они ценят честность в сделках и взаимовыгодные отношения, предпочитая профессиональный подход без излишней «семейной теплоты». Начиная переговоры с обсуждения общих вопросов, американцы последовательно переходят к деталям, необходимым для заключения соглашений. Подготавливая комплексные предложения, они ставят акцент на эффективность, минимизируя формальности. В ходе переговоров американцы придерживаются быстрого темпа, настойчиво подталкивая партнеров к принятию решений и иногда проявляя агрессивность в установлении правил игры.