

ОРГАНИЗАЦИОННА Я КУЛЬТУРА США

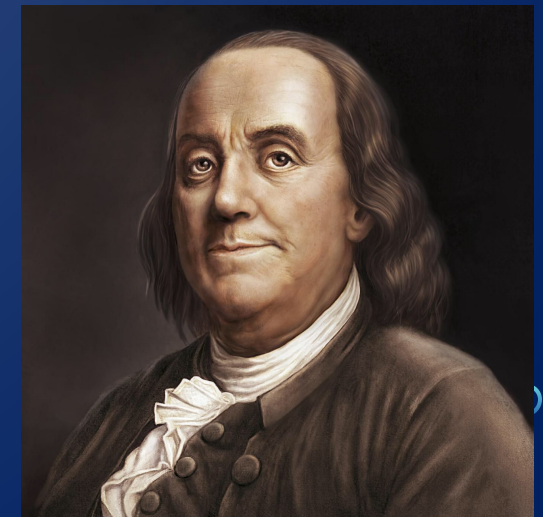


ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ В США

Для многих Соединенные Штаты Америки традиционно являются страной неограниченных бизнес возможностей. Это своеобразная «Мекка» для деловых людей, в которой найдется место практически любой бизнес модели. Во многом, это стало возможно благодаря жителям страны – очень открытым и дружелюбным людям, любимый девиз которых - «Нет ничего невозможного».

В Америке высоко ценится индивидуализм – люди гордятся своими личными достижениями, инициативой и успехами.

Фраза «*Время – деньги*» стала знаменита благодаря Бенджамину Франклину, и американцы по-прежнему руководствуются этим принципом. Они ценят людей, которые умеют эффективно распоряжаться временем. В деловой сфере пунктуальность служит показателем надежности и дисциплинированности. Ведущие корпорации лучше и эффективнее используют психологию работника, побуждая в нем дорогое для каждого американца "чувство победителя". Они уважают свои традиции и на их основе формируют главные ценностные установки организации. В американских корпорациях говорят: «Мы хотим думать о себе как о победителях. Образцовые компании должны доказывать, что нет никаких причин, по которым мы не можем создать системы, непрерывно подтверждающие эту мысль».



ЗНАКОМСТВО И ПРИВЕТСТВИЕ

- 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.
- Здраваться с американцем следует крепким быстрым рукопожатием и взглядом друг другу в глаза. Также принято обмениваться стандартными фразами, такими как «Приятно познакомиться» или «Как поживаете». В целом приветствия достаточно неформальны, и это не признак неуважения.
- Американцы, имея дружеский характер, всегда стремятся устанавливать неформальную атмосферу на переговорах, поэтому предпочитают общаться с людьми по имени независимо от их возраста и положения.



ОТНОШЕНИЕ К ВРЕМЕНИ

Вопрос об экономии времени очень важен для американцев; болтать попусту – значит, тратить время, а следовательно деньги. Поэтому время встреч и переговоров чаще всего ограничивается одним часом. Американец строит свою жизнь по расписанию, четко следуя ему каждый день. Пунктуальность в США очень важна, а опоздания воспринимаются как грубость.



ДРЕСС-КОД В США

Америка — страна контрастов, и правила дресс-кода там различаются от штата к штату. На восточном побережье обычно придерживаются более консервативных норм, в то время как в западных штатах к этому вопросу подходят проще. На юге страны можно приходить на работу в шортах, но их необходимо сочетать с пиджаком и рубашкой. В целом американский дресс-код принято считать самым демократичным. На переговоры порой приходят в пиджаках поверх футболок, а на официальные встречи — в джемперах.

Во многих фирмах США сотрудник обязан носить элементы одежды корпоративного цвета. В некоторых компаниях также разрешается приходить в повседневной одежде. Главные требования дресс-кода, которые распространены везде: сотрудник должен выглядеть скромно и официально, как бы показывая, что он настроен исключительно на рабочий лад. Женщинам не разрешается перебарщивать с украшениями и макияжем. В Америке практически повсеместно табу на открытую обувь и короткие платья в рабочее время.

СОРОЧКА – БЕЛОГО ЦВЕТА
ЛИБО НЕНАВЯЗЧИВЫХ
ПАСТЕЛЬНЫХ ОТТЕНКОВ

ГАЛСТУК – ТЕМНЕЕ
СОРОЧКИ И СВЕТЛЕЕ
КОСТЮМА

НИЖНЯЯ ПУГОВИЦА
ПИДЖАКА
НЕ ЗАСТЕГИВАЕТСЯ

РЕМЕШЬ
СООТВЕТСТВУЕТ
ЦВЕТУ ОБУВИ

МАНЖЕТЫ
СОРОЧКИ ДОЛЖНЫ
БЫТЬ ВИДНЫ
ИЗ-ПОД РУКАВОВ
ПИДЖАКА
ПРИМЕРНО
НА 1,5–2 СМ

ЧАСЫ – ПЛОСКИЕ,
НАЛИЧИЕ СТРЕЛОК
ОБЯЗАТЕЛЬНО

КОСТЮМ –
ТЕМНО-СИНИЙ
ИЛИ ТЕМНО-СЕРЫЙ

ОБУВЬ – НЕ СВЕТЛЕЕ БРЮК,
В ТОН ИЛИ ТЕМНЕЕ



БЛУЗКА – СВЕТЛАЯ

МАКИЯЖ –
МАКСИМАЛЬНО
СДЕРЖАННЫЙ

УКРАШЕНИЙ –
МИНИМУМ
И ИЗ ЦЕННЫХ
МЕТАЛЛОВ

КОСТЮМ – СЕРЫЙ,
СИНИЙ, БЕЖЕВЫЙ;
БРЮЧНЫЙ ИЛИ
ЮБОЧНЫЙ

СУМКА –
ФОРМАТА А4

ЮБКА – ПРЯМАЯ
ЛИБО ЮБКА-КАРАНДАШ,
ДЛИНА – ДО КОЛЕНА
ИЛИ ЧУТЬ НИЖЕ

КЛАССИЧЕСКИЕ
ТУФЛИ-ЛОДОЧКИ
ЧЕРНОГО ЦВЕТА ИЛИ
ЦВЕТА В ТОН КОСТЮМА

КОЛГОТКИ –
ВСЕГДА ТЕЛЕСНОГО
ЦВЕТА БЕЗ БЛЕСКА



ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Деловой этикет США не многим отличается от европейского, но есть и свои особенности. Для американца нет ничего обидного в вопросе малознакомого человека о его зарплате, хотя, например, в Германии этот вопрос считается недопустимым. Американцы очень энергичные, открытые и дружелюбные люди.

- Во время деловой беседы не принято отвлекаться на посторонние дела – звонки по телефону, разговоры с коллегами. А вот вставлять в разговор шутки по теме, считается признаком хорошего тона. В стране говорят на американском английском, считая лондонский английский высокомерным вариантом того же языка. Поэтому если вы хотите перевести какие-то материалы для своих будущих партнеров в США, то стоит это делать с учетом данной языковой особенности.
- Американцы говорят только то, что думают; воспринимают любую фразу собеседника дословно. Они плохо понимают намеки, иронию; сложные высказывания или скрытый смысл слов может сбить их с толку.
- Доверие в Америке можно заслужить лишь многолетним, безупречным трудом, а не дружбой и связями. Поэтому у американцев не существует никаких «особых» условий сделок «для своих». В стране возможны только открытые сделки с любыми партнерами. Главное для американцев, чтобы партнеры были прочными и стабильными, как в финансовых, так и в профессиональных отношениях, а также не просто зарабатывали деньги, а вели социально ответственный бизнес.
- У Американцев сильны чувства независимости, самостоятельности; они умеют соревноваться и выигрывать всегда и везде. Это обусловлено представлениями граждан страны о доминирующем положении США в мире, которое закладывается с малых лет и лежит в основе системы образования.
- Еще один из элементов успешного американского бизнеса – скорость. В Америке все происходит довольно быстрыми темпами, все делается «сегодня», не откладывается на «завтра». Поэтому на переговорах нужно быть готовым к тому, что вас будут торопить, подталкивать к действиям, так как американцы напористые, прямолинейные и всегда спешащие бизнесмены. Главное для них – это успех, а каждый успех – это предпосылка для новых побед.

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

- Если американцы организуют деловую встречу, то это полностью исключает дружескую беседу. Встреча будет насыщена, иметь конкретную цель, и длиться не более часа. Для американцев переговоры – это открытое обсуждение, цель которого найти общие интересы и выработать стратегию для сотрудничества. Честные сделки и взаимовыгодные отношения без какой-либо «семейной дружелюбности» - вот идеальная картина бизнеса для американца.
- Деловые переговоры американцы любят начинать с обсуждения общего вопроса, с проблемы требующей принятия решения (что нужно делать), а затем переходят к деталям, способствующим реализации договоренностей (как нужно сделать), которым уделяется большое значение при организации любого дела. Поэтому к рассмотрению американцы готовят, как правило, целые «пакеты» предложений. А вот на формальности они не будут тратить свое время.
- Переговорный процесс американцы стараются вести в быстром темпе, непрерывно подталкивая своих партнеров к скорейшему принятию решения. Они могут даже проявлять агрессивность, навязывая свои правила игры.
- Во время деловых переговоров американцы могут позволить себе сидеть, закинув ногу на ногу так, чтобы ботинок одной ноги лежал на коленке другой или положить ногу на соседний стул или стол. Это считается нормой в американской культуре, хотя нередко вызывает раздражение у представителей других стран.

КЛАССИФИКАЦИЯ АМЕРИКАНСКОЙ ДЕЛОВОЙ КУЛЬТУРЫ ПО Г.ХОФСТЕДЕ

Голландский учёный Герт Хофстеде (1928г.) выделил 4 параметра сравнения культур:

- Обособленность (индивидуализм или коллективизм).
- Дистанция власти.
- Мужественность или женственность.
- Избежание неопределённости.





ИДИОСОБЛЕННОСТЬ

Г. Хофстеде делит культуры на коллективистские и индивидуалистские.

Под коллективизмом понимается такая система ценностей, в которой человек воспринимает себя как часть группы, а уже затем как отдельную личность.

В индивидуалистской системе ценностей личность выходит на первое место.

Для США характерна максимальная степень индивидуализма.

Американцы откровенно высказывают критические замечания своим коллегам. Работники на службе продвигаются и нанимаются исключительно только со своими личными достоинствами. В организациях на работе управление ориентировано на личность, а не на группу. Каждый американец в своей работе ориентирован на личный успех и карьеру.

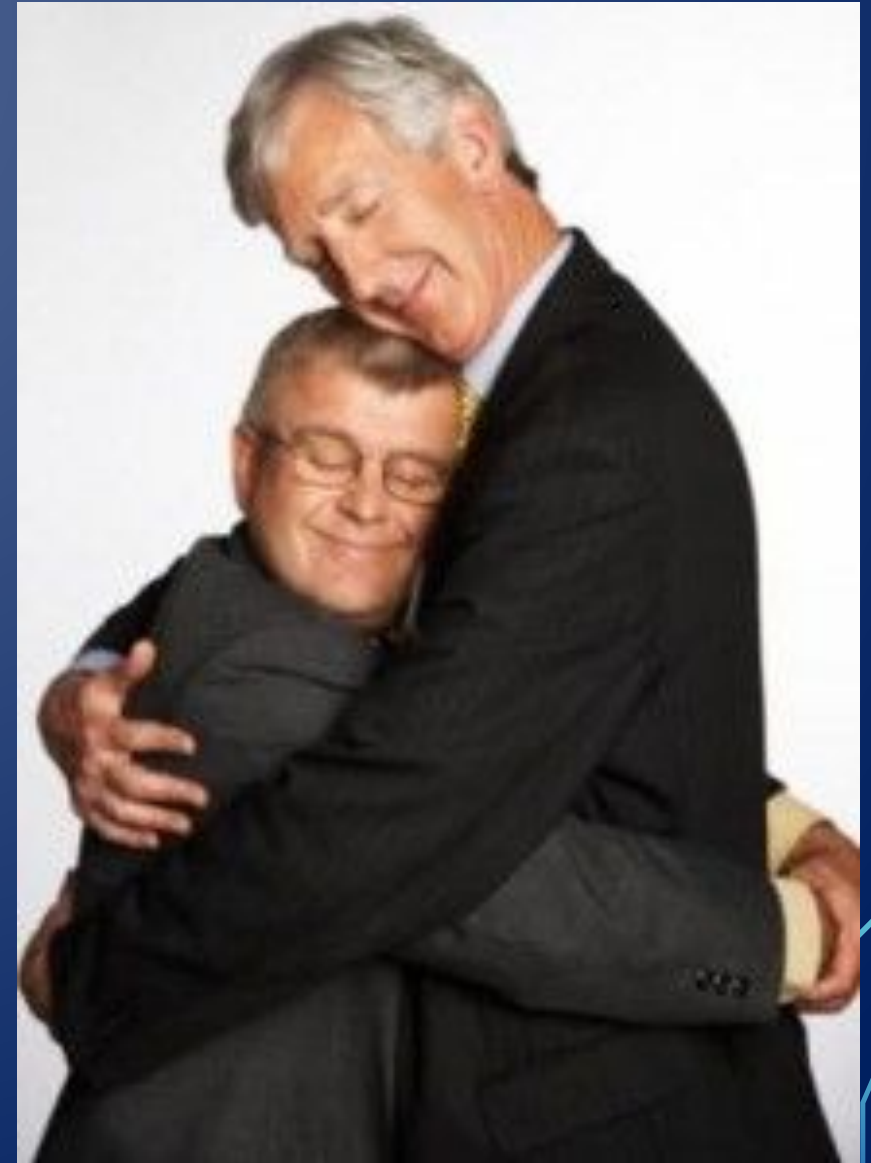
ДИСТАНЦИЯ ВЛАСТИ

Под дистанцией власти подразумевается неравенство в распределении власти в обществе или организации, которая воспринимается членами общества как нормальная и сама собой разумеющаяся при которой члены общества чувствуют особую комфортность.

Для США характерна низкая степень дистанции власти.

В работе иерархия не воспринимается как естественное состояние или единственно возможный базовый принцип построения организационной структуры. Иерархия – это всего лишь временное ролевое неравенство, нужное для удобства управления, повышающее его эффективность. Поэтому руководитель, едва выйдя из офиса, обычно перестает быть босом для подчиненных и превращается обычного Джона, Пита и т.п. В связи с этим лучший босс – это грамотный и наделенный дополнительными ресурсами демократ.

Восприятие иерархии как временного ролевого неравенства обуславливает иной характер взаимодействий босс-подчиненный. Разницы между приятелем и коллегой в Америке практически не существует. На работе все за редким исключением называют друг друга по имени



МУЖЕСТВЕННОСТЬ ИЛИ ЖЕНСТВЕННОСТЬ

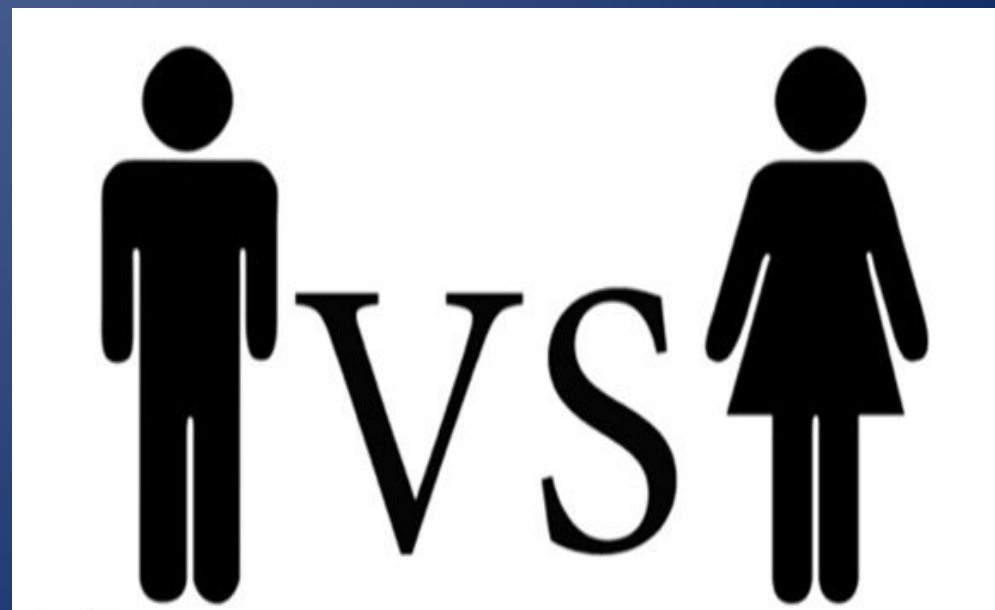
Мужественность – приверженность таким ценностям как рекорды, героизм, упорство, достижение цели, материальный успех и т.п.

Женственность – приверженность таким ценностям как выстраивание равных отношений, склонность к компромиссам, скромность, забота о ближнем, уют, качество жизни и т.п.

США является страной с мужественной культурой. В её системе ценностей работа обычно считается важнее домашних функций, хотя и осуществляется во имя процветания семьи. В руководителе уважают силу, быстроту решений, масштабность подходов, жесткость.

Характерные черты «мужественности» американской культуры:

- карьера и материальное благополучие являются основными показателями успеха
- акцент, даже среди друзей делается на соревновательность и высокие результаты
-



ИЗБЕЖАНИЕ НЕОПРЕДЕЛЁННОСТИ

Избежание неопределенности – это такая степень неопределенности, нестабильности двусмысленности, которую в данной культуре воспринимают как нормальную и при которой члены общества чувствуют себя комфортно. В различных деловых культурах люди по-разному воспринимают наличие неопределенности в жизни и бизнесе. Одним деловым культурам свойственно стремление максимально избегать неопределенности, другим – нет.

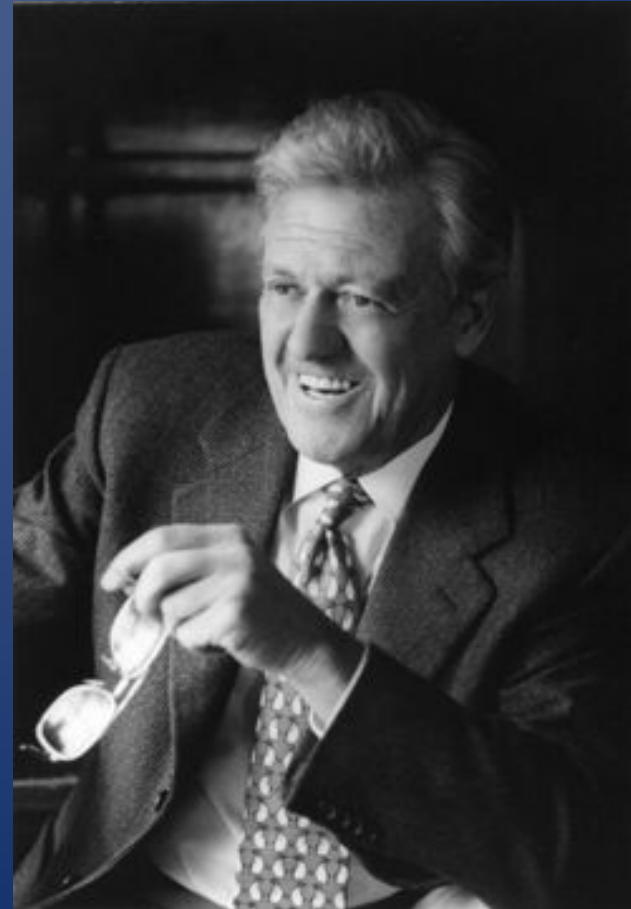
Для деловой культуры американцев свойственно низкая степень избежания неопределенности – американцы не любят заорганизованности, которая распространяется как на письменные, так и на устно формируемые правила. Как и стандартных и формальных положений по возможности сводится к минимуму.



КЛАССИФИКАЦИЯ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУР ПО Р.ЛЬЮИСУ

Британский специалист в области межкультурной коммуникации Ричард Льюис (1930 г.) выделял следующие деловые культуры:

- **«Моноактивные».** Их представители ориентированы на задачи. Они активно занимаются планированием жизни и не делают несколько дел в одно и то же время (каждому делу уделяется определенный отрезок времени)
- **«Полиактивные».** Представители данной культуры ориентированы на людей. Они общительны, спонтанно активны, делают несколько дел сразу, и не обязательно те, которые запланированы. Они могут делать то, что нравится в данный момент, что кажется важным.
- **«Реактивные».** Характерная черта этого типа культуры – придание большой значимости



Американцы же весьма моноактивны., т.е. делают в данный промежуток времени одно дело, полностью сосредотачиваются на нем и выполняют по заранее составленному графику. Они полагают, что при такой организации труда они смогут действовать более эффективной успеют сделать больше.

Американца систематически планируют свое будущее, работают в фиксированное время, при разговоре редко перебивают, уважают

Модель Льюиса: культурные типы



НА ЗАМЕТОЧКУ

Жизнь американца – расписание, которое составляют на каждый день и строго ему следуют. Вы наверняка видели в американских фильмах увешанные чем попало холодильники. Вот как раз там и прикреплены магнитом планы каждого члена семьи на ближайшую неделю. Потому американцы очень пунктуальны и на деловые встречи никогда не опаздывают. Время же подобных встреч и переговоров строго ограничено – не более часа. При этом американцы убеждены, что их партнер должен руководствоваться теми же правилами. Так что имей ввиду каким правилам ты должен следовать имея деловые отношения с



The image features a dark blue background with white, stylized circuit board traces in the corners. These traces consist of straight lines of varying lengths and angles, ending in small white circles, resembling a network or data flow diagram. The traces are located in the top-left, top-right, bottom-left, and bottom-right corners, framing the central text.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!