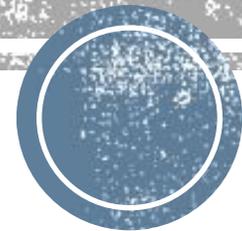


Этикет деловых переговоров в США



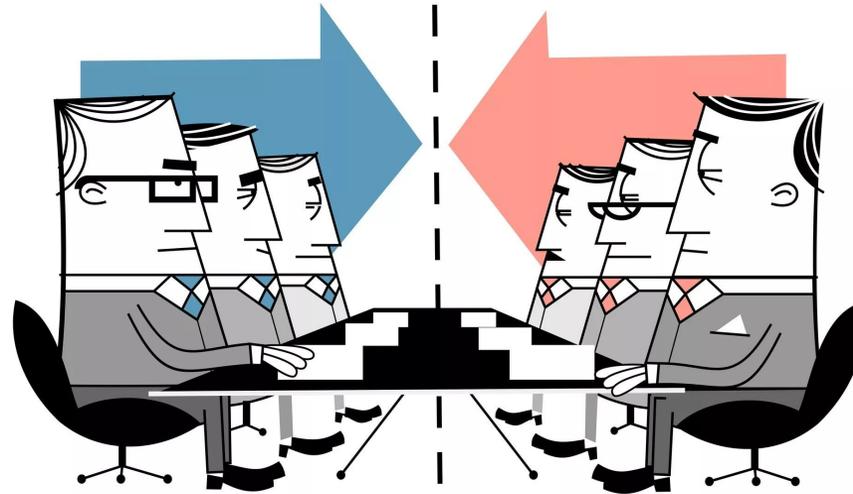
Ведение переговоров



На переговорах они сосредотачиваются именно на том вопросе, который необходимо решить. Американцы уделяют внимание не только самой собственно проблеме, но и ее деталям, обсуждают пути решения. Поэтому они серьезно относятся к различным совещаниям и переговорам и в ходе них стараются обсудить множество предложений.



Деловые встречи



- 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 дружественности» - вот идеальная картина бизнеса для американца.



Приветствие



Так же, как и в России, в Америке при встрече и знакомстве пользуются рукопожатием. В деловом общении это распространено и среди мужчин, и среди женщин. При деловом приветствии американец, старше по возрасту и занимающий более высокую должность, первый протягивает руку. Рукопожатия уместны только в начале встречи. В конце нее можно попрощаться так: «Рад(а) был(а) вас видеть» или «Всего хорошего, надеюсь скоро увидимся».



Поведение американцев

Американцы, дружелюбные, открытые, общительные люди и даже на деловых встречах не создают официальную атмосферу. Они достаточно быстро переходят на обращение по имени, любят шутить. Но несмотря на, казалось бы, столь легкое общение, американцы требуют пунктуальности от себя и окружающих.



Подарки

- Американцы часто приглашают коллег и партнеров к себе в гости. В качестве гостинца, можно прихватить цветы, вино или сувенир из вашей страны. Будьте осторожны, в Америке действует закон о взятках. Поэтому не стоит дарить слишком дорогой подарок, чтобы он не был расценен как взятка. Однако, вполне нормально, пригласить партнера в ресторан, на отдых за город или даже на курорт.



Спасибо за внимание

