

Студ. С.А. Овсяникова, Е.А. Турец
Науч. рук. доц. А.В. Равино
(кафедра менеджмента, технологий бизнеса и устойчивого развития, БГТУ)

ДЕЛОВЫЕ СТЕРЕОТИПЫ 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».

Далее мы покажем связь между культурно-национальными и личными стереотипами.

Принято, что в США люди постоянно улыбаются. И это правда. Соответственно считается, что переговоры с американцами проходят более непринужденно. И это тоже правда. В США все к друг другу на «ты». Также верно, однако стоит учитывать, что их английское ю совпадает с нашим «ты» и «вы». Американцы легко заводят новые знакомства и могут позвать провести вместе время. Это и отражается на деловой сфере.

В неформальной беседе лучше избегать политические и религиозные темы. Лучше обсуждать вопросы семьи, увлечений, отдыха и спорта. Уже ранее мы говорили о стереотипе, что американцы очень трудолюбивы. И, несомненно, это тоже деловой стереотип. «Время – деньги» – еще одна известная американская пословица. 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.

Американцы очень толерантны. Это относительно новый стереотип, потому что раньше по американским фильмам мы могли судить, как американцы относились к представителям других рас, мужчины к женскому полу, а богатые к бедным. Однако в последнее время тенденции меняются. И в деловой сфере это очень отражается по отношению к женщине. Говорят, что американцы безвкусно одеваются. Однако это не так, просто они предпочитают комфорт. Но в деловой сфере в США встречают именно по одежке [1].

При проведении переговоров с американцами необходимо учитывать следующие стереотипы. Эти тенденции были выявлены мно-

гими бизнесменами и психологами, поэтому все нижеперечисленное тоже можно считать «своеобразными стереотипами», просто в более узких кругах. 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. США намного проще познакомится и завести дружеские отношения, по сравнению, например, с Японией. Главное, уметь правильно представить себя. Американцы прагматичные люди, не очень любящие следовать традициям. Для них на первом месте всегда стоят индивидуальность и права человека. 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.

Перед началом деловых переговоров американцы предпочитают собрать полный пакет информации об участниках будущей встречи. Они могут попросить прислать список лиц вашей делегации, дополнительно запросив информацию об их образовании, учетных степенях, печатных трудах и т.д. Американцы очень законопослушные граждане. Даже незначительная незаконная коммерческая операция в этой стране может стать причиной тюремного заключения. Доверие в Америке можно заслужить лишь многолетним, безупречным трудом, а не дружбой и связями. 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 [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. Деловая культура США. Этикет: Экспортеры России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rusexporter.ru/business-etiquette/502/>. – Дата доступа: 03.03.23.

2. Особенности национальной психологии и деловой этики США: MyUniverCity [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.myuniversity.ru/.html>. – Дата доступа: 03.03.23.