

---

Национальные особенности переговоров.  
Американцы

---

Выполнили:

---

# Вступление

**При совпадении интересов сторон национальные различия не замечаются, но стоит возникнуть конфликту, как они начинают играть очень важную роль**

---

# Различия культур

- Трудности на переговорах зачастую обуславливаются различиями национальных культур.
- Принято различать культуры с низким уровнем контекста (американская и немецкая).
- В других культурах, в частности персидской, французской, японской, значение контекста очень велико. Порой скрытый в словах смысл способен менять сказанное на прямо противоположное.

# Американские особенности в переговорах

- В отношениях с американской стороной партнерам желательно воспользоваться рекомендациями общих знакомых бизнесменов.
- Для представления американской стороне и формирования у нее доверия целесообразно, чтобы собеседник помимо своей визитной карточки вручил краткую справку о себе (CV) с информацией об образовании, должностях и наиболее значимых моментах своей профессиональной деятельности.
- Представляя американской стороне свои предложения, полезно выделить их оригинальные черты, отличающие вас от аналогичных фирм, составляющие преимущества перед другими.

# Американские особенности в переговорах

- **Американцы** при решении проблемы стремятся обсудить не только общие подходы, но и детали, связанные с реализацией договоренностей.
- Нередко проявляют эгоцентризм, полагая, что партнер по переговорам непременно должен руководствоваться теми же правилами, что и они сами.
- Не любят перерывов в беседе
- Ценят в людях пунктуальность, всегда вовремя приходят на назначенную встречу и считают, что опоздания недопустимы и не могут быть ничем оправданы.
- Обычная для них продолжительность переговоров — от получаса до часа и предпочтительно один на один.

---

# Американские особенности в переговорах

- Переговорные группы американцев, как правило, немногочисленны (2-3 чел);
  - Их характеризует высокая компетентность, имеется четкое распределение обязанностей.
  - Руководители американских переговорных групп имеют значительно большую степень свободы в принятии окончательного решения, чем их коллеги из Европы, Китая, Японии, многих других стран.
-

# Вербальный стиль

- Типично американский вербальный стиль несет в себе представление об индивидуальном достоинстве и выражает тенденцию к равенству в отношениях. Норма честности и искренности требует использования слов и выражений, которые отражают действительные намерения и ценности говорящего.

Американец настойчиво пытается убедить своего собеседника, не интересуясь, принимает ли тот его самого как личность.

- Американцев принято считать чересчур прямолинейными.

---

# Невербальный стиль

Терпимость, проявление уважения, достоинство и такт по отношению к партнерам помогают добиться взаимовыгодного результата.

И если вы надеетесь встретить за границей человека нормального поведения (с вашей точки зрения), оставьте эти надежды. Ибо каждый, с кем вам неизбежно придется общаться в зарубежном турне, живет и мыслит, скорее всего, совсем не так, как вы себе это представляете.

- По оценке психологов, язык тела составляет 60% от всей, получаемой при общении, информации!
-



# Невербальный стиль

Значение жеста “ОК” в разных культурах толкуется по-разному — от восхищения до серьезного оскорбления.

В англоговорящих странах он однозначно воспринимается как одобряющий, положительный жест.

В то время как этот же знак во Франции считается выражением отрицательных эмоций, а в Бразилии вообще - вульгарностью.



- Американцам требуется большая, чем европейцам, интимная зона, то есть расстояние до собеседника.
- Помните - интимная зона американцев - не менее 40 см!
- При разговоре с американцем мысленно представьте себе, на какое расстояние вы подошли бы к русскому собеседнику, и отступите на полшага назад.

---

# Невербальный стиль

Если вы не знаете, как интерпретируются те или иные жесты, то правильным будет вовсе отказаться от них. Иначе вы не застрахованы от недоразумений, а возможно, и неприятностей.

Единственным универсальным средством расположения к себе партнера является улыбка, она используется и правильно воспринимается в любой стране и любой культурой. Улыбка является наиболее эффективной формой общения, и, в конечном счете, самым лучшим комплиментом, который мы можем сделать своему собеседнику, будет искреннее проявление интереса к нему и его проблемам.

---

---

# Выводы:

Мы в своей работе совершили попытку выделить лишь те аспекты американского поведения и стиля, которые меньше всего зависят от рода вопросов, обсуждаемых на переговорах, и от личностей, ведущих эти переговоры.

Итак, какие же характеристики – как положительные, так и отрицательные – взятые вместе определяют американский стиль ведения переговоров?

- - *нетерпеливость*

Сами американцы признают себя самыми нетерпеливыми людьми в мире; это качество непосредственно связано с их отношением ко времени и является, по словам Джона МакДональда, прочно укоренившейся, подсознательной тенденцией американских дипломатов.

---

# ВЫВОДЫ:

- ***высокомерие***

Оно часто рассматривается как атрибут принадлежности к супердержаве, но не менее часто представители других наций считают высокомерие и самонадеянность вторым «я» американцев.

- ***способность услышать другую сторону***

Американцы не умеют хорошо слушать. Эта характеристика идет рука об руку с нетерпеливостью и высокомерием. Создается впечатление того, что американцы поверхностны и незаинтересованы в точке зрения оппонента, и следовательно высокомерны.

- ***ограниченность***

Так как большинство американцев обладают весьма ограниченным опытом относительно других культур, они часто оказываются несклонны к интенсивному общению с другими делегатами, что со стороны последних расценивается как отсутствие интереса, а иногда истолковывается как мания величия.

- ***справедливость***

В международной среде признают и уважают американскую привычку вести честную и справедливую игру, хотя в то же время многие считают американских дипломатов склонными к чтению моралей и применению давления на партнеров по переговорам.

# ВЫВОДЫ:

## ■ *четкая ориентированность на победу*

Многие из американцев, участвующих в международных переговорах, являются юристами по образованию. Этим объясняется то, что они практически всегда отдают предпочтение конкретным, писаным соглашениям. Также большое влияние оказывает и тот фактор, что студенты юридических вузов в США учатся побеждать любой ценой. Поэтому и в переговорной практике наиболее распространен подход win - lose

## ■ *гибкость*

Американцы обладают большими полномочиями в сфере принятия решений, чем большинство других делегаций. Это означает, что решения могут приниматься тут же, прямо за столом переговоров. Тот факт, что американские делегации обычно больше других (так как в них включены эксперты по различным проблемам, относящимся к предмету переговоров), у лиц, ведущих переговоры от имени США, под рукой находятся многие, если не все, ответы и аргументы.

## ■ *поведение, основанное на принципах сотрудничества и поддержки*

На конференциях американцы уделяют большое внимание деловому сотрудничеству с другими делегациями, секретариатом, прессой, представителями неправительственных организаций и частного сектора. Они также признают авторитет главы делегации и важность того, чтобы делегация выступала единогласно по всем вопросам.

---

# ВЫВОДЫ:

## ■ *прагматичность*

Как уже не раз отмечалось в работе, американская точка зрения обычно практичная и прагматичная. Американцев редко привлекает высокопарная риторика, они заинтересованы в оперативном рассмотрении вопросов повестки дня и как можно более быстром достижении выгодного соглашения.

## ■ *принятие риска*

Американские дипломаты часто готовы внести новые идеи, предложения к сотрудничеству и даже специально сменить язык переговоров, если считают, что это продвинет их к цели достижения соглашения. Порой такие шаги предпринимаются без предварительного согласования и получения одобрения от главных органов управления. Именно по этой причине они считаются отождествлением той высокой степени риска, на которую идет глава делегации ради того, чтобы добиться консенсуса.

---

---

# Заключение

- Знание поведенческих привычек партнера по переговорам не только способно облегчить задачу достижения согласия на самих переговорах, но и может послужить неплохой школой для самих участников.
  - Американский опыт переговоров богат, тактики и приемы, применяемые американскими дипломатами, отработаны на практике, а присущий США стиль ведения переговоров, хотя и зачастую подвергается критике, содержит в себе немало весьма полезных черт.
-

---

*«США будут действовать сообща, когда это возможно, но в одностороннем порядке, когда это будет необходимо».*

*Билл Клинтон  
на съезде ООН, 1993г.*

---