

Крос - культурний менеджмент: особливості американського типу





Сутність крос - культурного менеджменту

Кроскультурний менеджмент - це управління відносинами, що виникають на межі національних і організаційних культур, дослідження причин міжкультурних конфліктів та їх нейтралізація, з'ясування і використання при управлінні організацією закономірностей поведінки, властивих національній діловій культурі.

Ефективний кроскультурний менеджмент означає спільне з представниками інших культур ведення бізнесу, засноване на визнанні та повазі кроскультурних відмінностей та формуванні спільної корпоративної системи цінностей, які б сприймалися і визнавалися кожним членом багатонаціонального колективу. Мова йде про формування специфічної корпоративної культури, яка б виникала на базі національних ділових культур, гармонійно поєднувала в собі окремі аспекти культури кожної нації, але не повторювала повністю жодної з них.



Які проблеми може вирішити крос культурний менеджмент?



Крос-культурний менеджмент як важливий напрям науки про управління людськими ресурсами вирішує такі завдання на макро - і мікро рівні шляхом:



Особливості американського типу управління



- ✘ Незалежність
- ✘ Самостійність
- ✘ Уміння змагатись і вигравати

Як американці спілкуються? (ділове спілкування)



У стилі ділового спілкування переважають **професіоналізм** та **компетентність**. Мають звичайно більшу свободу у прийнятті остаточних рішень, ніж представники інших країн, американські партнери нерідко намагаються нав'язати свої правила гри, проявляючи відому агресивність і навіть грубість.

3 правила переговорів

Аналізуй

Розділяй
обов'язки

Перевіряй
виконання

Загальна характеристика переговорів



Переговори, як правило, йдуть один на один. Пропозиції починають обговорювати з загального питання, поступово переходячи до деталей. **Деталі**, тобто «Дрібниці», для них дуже важливі, тому що немає ніяких дрібниць при організації будь-якої справи - будь то підготовки до переговорів або практична реалізація договору. На формальності американці часу не витрачають, відразу переходять **до суті справи**, виявляючи при цьому здоровий прагматизм. Не люблять пауз у розмові, задають багато питань, багато з яких дуже пряомолінійні.

Американці віддають перевагу укладати великі угоди і **перебільшувати** значимість своєї компанії, однак самі вважають за краще мати достовірні відомості про тих, з ким вступають в контакт (зокрема, вони наполягають на наданні відомостей про учасників переговорів: хто, де і ким працює), відомості про освіту, друкованих працях, винаходи, наукового ступеня і т.д.

У США прийнято звертатися один до одного **на ім'я незалежно** від віку і положення, що вони переносять і на гостей, це надає спілкуванню або переговорів з американцями дружній характер і неформальну атмосферу. Разом з тим, **не слід** американців втягувати в релігійні або політичні дискусії. Отримавши запрошення в будинок американця (що він зробить, якщо діловий партнер важливий для нього), варто принести подарунок – будь-який сувенір або пляшку вина.



Американці живуть за розкладом, який складають на кожен день, а тому дуже пунктуальні, на ділові зустрічі ніколи не спізнюються. Час таких зустрічей і переговорів суворо обмежена .

60 хв.



Намагаючись провести переговори швидко, американці можуть заключати договори по телефону , підтверджуючи їх факсом. А у випадку довготривалих, довірливих ділових стосунків письмове підтвердження може взагалі не знадобитися.

Американці дружелюбні, але дружба трактується по-своєму: “друзі по роботі”, “друзі по відпочинку”, “друзі родини”. Для того щоб в Америці зустрітися з друзями, потрібно повідомити про свій приїзд і зачекати на запрошення.

На ділових зустрічах американці люблять говорити про сім'ю, хобі; теми політики та релігії краще не торкатися. Розмовляють зазвичай голосно.

Дистанція під час розмови:



У ділових жінках їм подобається яскравий, ретельно накладений макіяж і коротка зачіска.



Загальний висновок

- ✘ Слід починати спілкування зі звертань «містер» або «місіс». Найімовірніше, американські партнери запропонують перейти на імена
- ✘ Бізнесменам, які налагоджують ділові стосунки з американцями, варто мати при собі CV (англ. Curriculum vitae- автобіографія, життєвий шлях), який містить повну інформацію стосовно їх освіти, наявності вчених ступенів та звань, титулів, посад, які вони обіймали, тощо.
- ✘ Представники даної культури енергійні і досить мобільні, тому не терплять пауз у розмовах
- ✘ На зустрічі з ними варто не спізнюватися, а дотепний жарт буде лише на користь.
- ✘ Необхідно максимально контролювати вживання спиртних напоїв. В Америці культивується здоровий спосіб життя. До того ж, американці переконані, що наркотики й алкоголь - це захоплення бідняків та невдах, тому до прихильників шкідливих звичок можуть поставитися з підозрою.



THANKS!

