**Американцы на деловых переговорах**

Кузнецова Ю.Е., *ЯФ МФЮА*

*Научный руководитель: Простова Д.М.*

На деловых переговорах для американцев характерен хороший настрой, энергичность, а также  внешнее проявление дружелюбия. Они ценят шутки и хорошо на них реагируют.

Обычно переговоры проходят один на один. Предложения обсуждаются с общего вопроса, а затем постепенно переходят к деталям. Детали в США очень важны, т.к. для американцев не существует никаких мелочей при организации любого дела. На формальности ваши партнеры не будут тратить времени. Они сразу перейдут к сути вопроса, проявляя при этом здоровый прагматизм. Стараться избегать, чтобы в разговоре не возникало пауз. Американцы в любой момент готовы задать целую тираду прямолинейных вопросов. На переговорах американцы будут вас подгонять. Они могут постоянно просить вас ускорить ответ на их предложение или поторопиться с принятием решения. Для американца главное успех - ведь за успехом следует новый успех.

Во время ведения переговоров американцы могут положить ногу на соседний стул или стол или положить ногу на ногу так, что ботинок одной ноги оказывается на коленке другой  (обычно в Америке «ногу на ногу» сидят гомосексуалисты, поэтому лучше этого не делать).

В деловом мире США гораздо больше женщин, чем в любой другой стране. Вам стоит относиться к ним, как  к деловым партнерам, а не просто как к дамам. В США в деловой атмосфере не принята  чрезмерная галантность, Вам следует избегать вопросов личного характера, не пытаться выяснить, замужем ли женщина.

Американцы общаются друг с другом по имени независимо от возраста и положения. Так что не обижайтесь, на первый взгляд это придает общению или переговорам с американцами дружеский характер и неформальную атмосферу. Зачастую так оно и бывает.

Если вы получите от американца приглашение к нему в дом – это хороший знак. Вас заметили и оценили. В этом случае  стоит принести подарок – сувенир или бутылку вина. Хотя деловые подарки  здесь не приняты, они могут быть восприняты как взятка, а с этим в Америке не шутят. За столом чаще пьют коктейли и пиво. Можно поговорить с американцами о семье, увлечениях, спорте, но не советуем вам втягиваться религиозные или политические дискуссии.

Если американские партнеры вам доверяют, вас непременно пригласят в фирмы, либо устроят отдых за городом или даже  на курорте. Причем расходы в таких случаях несет американская фирма.

Американцы являются сторонниками здорового образа жизни и рационального питания. Курение американцы не приветствуют.

Отношение ко времени

Ко времени американцы относятся серьезно. Точность и пунктуальность рассматривается как добродетель и обязательный атрибут серьезного   бизнеса. Одновременное занятие несколькими вопросами считается плохим тоном, неумением себя организовать.

Американское время  - самое дорогое в мире. Для американцев  время – это деньги в полном  смысле слова

Американцы люди действия, безделье для них невыносимо.

Их девиз: «Прошлого уже нет, но настоящее пока еще можно  ухватить и заставить работать на вас в ближайшем будущем!»

Деловое общение американцев очень влияет на их бизнес. Американцы являются одними из самых успешных бизнесменов на земле. Они очень пунктуальны, серьезно относятся к мелочам. При переговорах придерживаются трех правил: анализ – распределение обязанностей – контроль исполнения.