

Osiąganie statusu

Kulturowe uwarunkowania biznesu
międzynarodowego

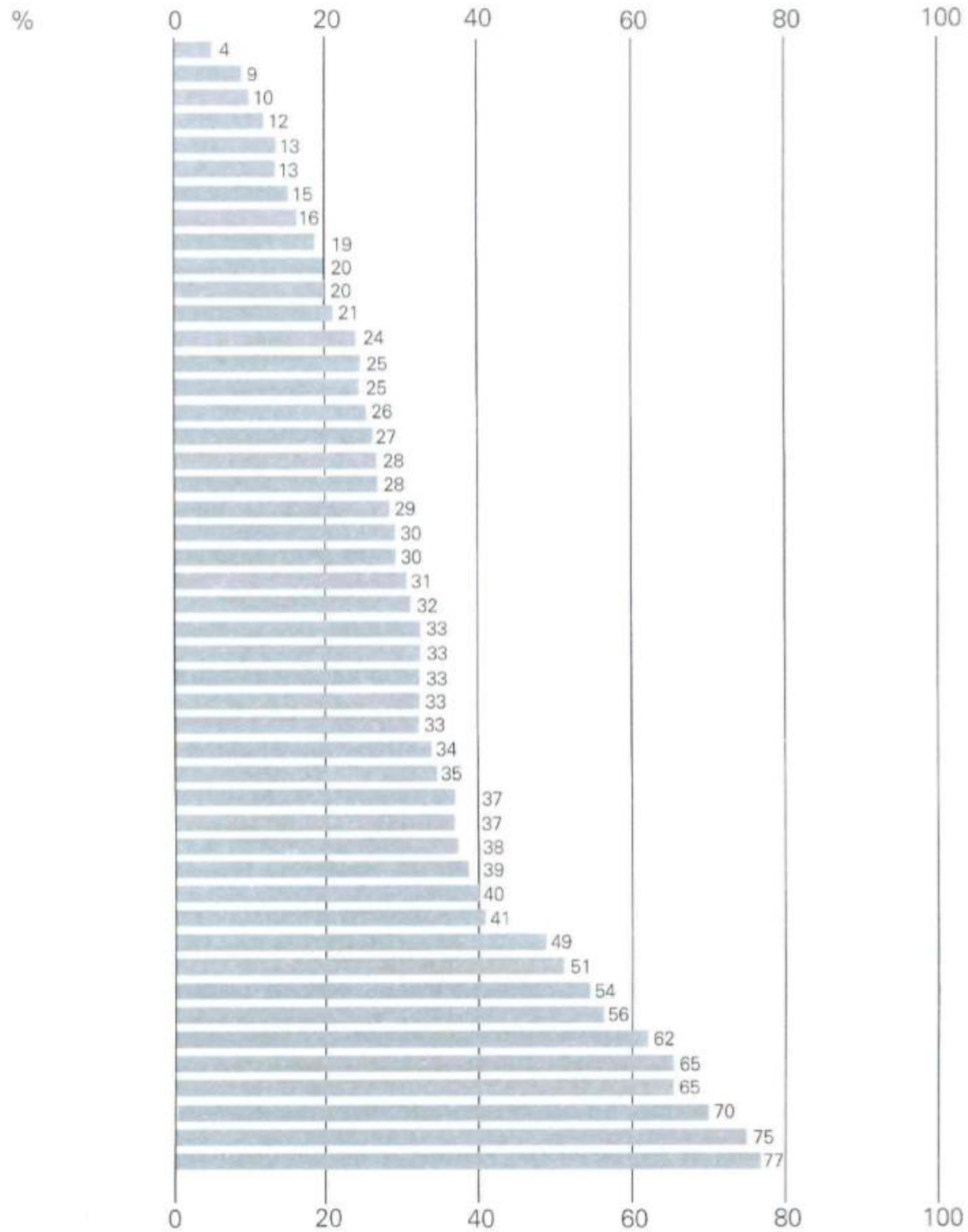
Tomasz Poskrobko

Status osiągnięty vs status przypisany

- status osiągnięty - przyznawanie statusu na podstawie ich osiągnięć
- status przynależność – przyznawanie statusu na podstawie innych kryteriów, np.

%





Status a gospodarka

- status a rozwój gospodarczy
- status a efektywność pracy

Status przypisany a osiągnięty

- rozpoznawanie różnic

Status osiągnięty

- Używa się tytułów jedynie wtedy, gdy wiążą się one z wiedzą potrzebną przy wykonywaniu danego zadania.
- Szacunek dla osób stojących wyżej w hierarchii wynika z tego, jak efektywnie wykonują swoją pracę i jak przydaje się ich wiedza
- Wśród wyższego kierownictwa spotyka się osoby w różnym wieku i różnej płci, które wykazały się osiągnięciami

Status przypisany

- Tytułami posługuje się na co dzień, szczególnie dzięki temu łatwiej jest określić status w organizacji
- Szacunek dla osób stojących wyżej w hierarchii jest postrzegany jako miara oddania organizacji i realizowanym przez nią zadaniom
- Wśród wyższego kierownictwa przeważają mężczyźni w średnim wieku, posiadającym odpowiednie pochodzenie, wykształcenie itp

Status przypisany a osiągnięty - prowadzenie interesów

Status osiągnięty

- Dobrze jest upewnić się, czy własna ekipa prowadząca negocjacje ma wystarczającą wiedzę o zagadnieniu, a w jej skład wchodzi doradcy techniczni i specjaliści, by druga strona nabrała pewności, że wspólnie podjęte przedsięwzięcie się powiedzie
- Należy szanować partnerów za ich wiedzę i rozeznanie w sprawie, nawet jeśli się podejrzewa, że u siebie nie mają zbyt wielkich wpływów
- Wskazane posługiwanie się tytułami, które odzwierciedlają wasze kompetencje jako jednostek
- Trzeba doceniać pragnienie partnerów wykazania się albo zrobienia więcej, niż się od nich oczekuje

Status przypisany

- Dobrze jest upewnić się, czy w ekipie prowadzącej negocjacje jest wystarczająca liczba osób starszych, wyższych rangą i pełniących funkcje oficjalne, by wywrzeć na drugiej stronie wrażenie, że negocjacje traktuje się poważnie
- Należy szanować status i wpływ partnerów, nawet jeśli się podejrzewa, że nie znają wszystkich szczegółów sprawy. Nie można demaskować ich braków!
- Wskazane posługiwanie się tytułami, które odzwierciedlają wasze wpływy w organizacji
- Trzeba doceniać pragnienie partnerów udowodnienia, że zasługuje na swój status przypisany

Status przypisany a osiągnięty

- zarządzanie

Status osiągnięty

- Szacunek dla dyrektora wynika z jego wiedzy i umiejętności
- Zarządzanie przez cele i płaca za wyniki są efektywnymi narzędziami
- Decyzje są kwestionowane pod względem technicznym i funkcjonalnym

Status przypisany

- Szacunek dla dyrektora wynika z jego wyższej rangi
- Zarządzanie przez cele i płaca za wyniki są mniej efektywne niż bezpośrednie nagrody dyrekcji
- Decyzje są kwestionowane tylko przez ludzi o większym autorytecie

Godzenie statusu osiągniętego i przypisanego

