

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Al trabajar sobre los cuestionarios, apareció que la mayoría de los franceses justificaban sus respuestas y que se extendían mucho en las preguntas abiertas finales. En cambio, los mexicanos contestaron menos a las últimas preguntas y no fueron tan elogiosos al dar consejos a ambas culturas. Tal vez, el francés tiene más cosas que contar por el hecho de que, al llegar a trabajar en México, vive un choque cultural más grande que su compañero mexicano, o que sencillamente al mexicano no le gusta mucho criticar temiendo de lastimar. Sin embargo, al no tener tantas respuestas mexicanas y viendo que cada cultura aconsejaba más a la suya que a la otra, no se pudo recibir la misma información para dar recomendaciones a los mexicanos. Se podría encontrar en esta observación un rasgo cultural al mostrar de nuevo el aspecto crítico del francés y el lado discreto del mexicano al expresarse.

5.1.1 AMBIENTE LABORAL

β Los franceses tienen la idea de que los mexicanos necesitan pautas precisas para realizar un buen trabajo. Sin embargo, los mexicanos no se manifiestan muy convencidos por esta idea.

β En cuanto a la mejor forma de trabajar para los franceses, se notó que los resultados eran mejores cuando se les dejaba una gran libertad.

β Para determinar si es preferible realizar una misión en grupo o de forma individual, la gente precisaba que tanto para mexicanos como para franceses, la mejor forma de decidirlo era adaptándose a la situación y a las personas que participan en el proyecto.

β Los franceses tienen más necesidad de reconocimiento por parte de la jerarquía que los mexicanos. Por lo tanto, los gerentes mexicanos lo tienen que tomar en cuenta en su estrategia de motivación de su personal.

β Los mexicanos tienen que manejar con precaución el tuteo con los directores ya que muchos no tienen la costumbre de ser tratados de esta forma. En cuanto a los directores franceses, no tienen que ofenderse si un empleado les tutea porque no es una falta de respeto sino más bien una tentativa para mejorar la comunicación.

β Ya que son los franceses quienes vienen a México, son ellos quienes tienen que adaptarse a las costumbres mexicanas. Entonces tendrían que tutear a sus colegas, sus subordinados y su jefe directo, porque un cuarto de los mexicanos entrevistados afirmó que se molestarían si les trataban de usted en esta situación.

β Es indispensable que un gerente conozca los factores que pueden motivar a su equipo. Los mexicanos dan una importancia clave a las posibilidades de crecimiento profesional y los franceses a las responsabilidades que tienen dentro de sus funciones.

β En una negociación, es importante que los franceses sepan que al mexicano le importa mucho que su interlocutor tenga experiencia, facilidades para negociar, dicho de otra manera, que sepa administrar una relación transcultural. Los mexicanos tienen que tomar conciencia que el francés funciona con sus impresiones y que por lo tanto la persona que hace un trato con él debe inspirar confianza, tener una personalidad interesante y ser eficaz. El primer encuentro debe entonces manejarse con mucho cuidado.

β Sería un error pensar que porque son los franceses quienes llegan a trabajar a México, nada más ellos tienen que ser formados en la cooperación laboral franco-mexicana. Existen varias incomprendiones por parte de los mexicanos sobre la cultura empresarial francesa que se tienen que aclarar ya que son ellos quienes más solicitaron que se les capacitara.

5.1.2 COMUNICACION

β Para explicar una idea en una junta mezclando a mexicanos y franceses, prefiera un ejemplo real. Si la mayoría es francesa, unas gráficas ayudarán a una comprensión más eficiente. Si la mayoría es mexicana, será mejor explicar la idea con palabras.

β Si tiene instrucciones que dar a sus trabajadores, lo mejor es explicarlas de forma oral a los mexicanos y por escrito a los franceses.

β No hay que vacilar en mandar una información por mail a su compañero de trabajo, es el medio más usado por los mexicanos y franceses

β En una comunicación oral, es preferible hablar un rato con un mexicano antes de pedirle un favor e ir al grano con los franceses quienes tratan de esta forma los asuntos profesionales.

5.1.3 CULTURA

β Los gerentes tendrán facilidades para mejorar las relaciones de trabajo entre mexicanos y franceses porque los dos están conscientes de los puntos negativos de su cultura, los consideran como problemas y sienten que hay que combatirlos. Los franceses y mexicanos consideran que los franceses son críticos, rígidos y con ganas de siempre tener la razón y a los mexicanos se les considera impuntuales, conformistas y rígidos.

β Estar consciente que la cultura mexicana es un poco más machista que la francesa. Por consiguiente, se tiene que saber que la mujer francesa no tendrá la misma consideración en México que en Francia.

β En mayoría, franceses y mexicanos consideran más profesional a la gente entre 30 y 40 años. Se puede pensar que otorgarán más confianza a una persona que esté incluida en esta escala de edad.

- β En una plática profesional, los franceses están acostumbrados a una distancia más grande con sus interlocutores que los mexicanos. Sería mejor para un mexicano adoptar una distancia física más amplia con un francés de la acostumbrada para no ofenderlo o ponerlo incomodo.
- β Cuando los franceses se sienten molestos, lo expresan. Pero los mexicanos no lo hacen porque les cuesta o porque la gente lo percibe como una actitud agresiva. Por lo tanto, los franceses no deberían pensar que los mexicanos nunca se sienten molestos sino mas bien entender cuando los mexicanos intentan hacerlo sentir, aunque no lo expresen por medio de palabras sino de actitudes.
- β Por la misma razón, los franceses deberían tal vez no ser tan directos para expresar su molestia porque puede parecerles demasiado directo, tal vez insultante, a los mexicanos.

5.2 RECOMENDACIONES PARA MEJORAR LAS RELACIONES PROFESIONALES ENTRE FRANCESES Y MEXICANOS

5.2.1 INTRODUCCION

Al trabajar sobre los cuestionarios, apareció que la mayoría de los franceses justificaban sus respuestas y que se extendían mucho en las preguntas abiertas finales. En cambio, los mexicanos contestaron menos a las últimas preguntas y no se extendieron tanto al dar consejos a ambas culturas. Tal vez, el francés tiene más cosas que contar por el hecho de que, al llegar a trabajar a México, vive un choque cultural más fuerte que su compañero mexicano, o que sencillamente al mexicano no le gusta mucho criticar por temor a lastimar. Sin embargo, al no tener tantas respuestas mexicanas y viendo que cada cultura aconsejaba más a la suya que a la otra, no fue posible recibir la misma información para dar recomendaciones a los mexicanos. Se podría encontrar en esta observación un rasgo cultural al mostrar de nuevo el carácter crítico del francés y el lado discreto del mexicano al expresarse.

5.2.2 CONSEJOS A UN FRANCÉS QUE VA A TRABAJAR CON MEXICANOS

v **Sea más paciente**

β Acepte que la cultura mexicana es diferente, que los mexicanos no tienen la misma concepción de la puntualidad, del tiempo en general.

β Tiene que entender que a los mexicanos les cuesta trabajo decir que no. Cuando uno les pide algo, se sienten obligados a aceptar, aun cuando saben que no van a poder cumplirlo. La razón de esta actitud es que quieren encontrar la mejor forma para hacer frente al compromiso en el momento. Es tal la escala de valores en México que se les hace más fácil justificar la ausencia de cumplimiento que tener que rechazar un favor. Entre ellos, los mexicanos se guían más por las expresiones que por las palabras para determinar si realmente van a cumplir porque están conscientes de la posibilidad de que el “sí” no sea uno en el cual se puede confiar. Un proverbio mexicano dice que “Es más fácil pedir perdón que pedir permiso”.

v **Desarrolle una comunicación más eficiente**

β Tenga en mente que a los mexicanos les puede dar pena decirle que no entendieron lo que esperaba de ellos. Por lo tanto, su actitud debe mostrar confianza y hacerles sentir que no es un problema contestar preguntas. Tenga cuidado en no verse prepotente ya que podría impedirles admitir sus incomprensiones. Por lo tanto, equivaldría a exponerse al ridículo al expresar sus dudas. Explique de forma clara sus expectativas y averigüe si todo lo que quiere ha sido comprendido y saben cómo realizarlo.

β Los mexicanos no son tan directos como usted puede ser para comunicar una idea, así que le aconsejamos tratarles con precaución en su forma de expresar sus críticas o consejos.

β Sea respetuoso con ellos, no alce la voz con los mexicanos porque resultaría ser insultante y agresivo.

β Aprenda a escucharlos y admita que es probable no tener la razón.

β Tenga en mente que le resultará difícil a un mexicano negarle un servicio aun si no lo puede cumplir.

v **Sea flexible y tolerante**

β Abra su mente al cambio, a la diferencia de pensar sin intentar imponer su modelo mental.

β No sea tan rígido al realizar un trabajo de grupo con mexicanos: acepte que tienen métodos diferentes. Tenga en mente que no son tan metodológicos como los franceses, posiblemente se le hará menos formal su forma de tratar asuntos profesionales.

β No les subestime, tal vez les supere en algunos aspectos profesionales, pero también ellos tienen ventajas sobre usted en otros aspectos. Tenga cuidado en no hacerles sentir inferiores porque no es justificado.

v **Implemente reglas con los mexicanos**

β Si usted es jefe de un mexicano, es importante que le dé instrucciones precisas sobre el trabajo que espera, precisar de qué forma quiere que lo realice y seguir su trabajo paso a paso, apoyándolo a través de consejos.

β Volverse muy amigo con sus empleados mexicanos en el trabajo puede llegar a bajar su productividad ya que pueden pensar que si no entregan su trabajo, usted será más tolerante con ellos. En general, los límites entre vida privada y vida profesional son menos marcados en México que en Francia.

β Con sus colegas mexicanos, es bueno que tome tiempo para platicar bien con ellos de su forma de trabajar, de sus expectativas, de eventuales molestias que llegaron a instalarse y de lo que usted espera de ellos. Aclarar las cosas puede ayudar mucho para disipar un malestar.

v **Interesarse en la cultura mexicana**

β Viaje en México, lea revistas y libros de autores mexicanos (*El laberinto de la soledad* de Octavio Paz) o extranjeros (*Le Rêve mexicain ou la pensée interrompue* de Jean-Marie Gustave Le Clézio) quienes han analizado la cultura mexicana. A través de estas lecturas tomará contacto con la forma de pensar mexicana y aclarará muchos de los comportamientos que llegará a descubrir. Al hacer preguntas a la gente le muestra que tiene curiosidad sobre su cultura e instaura una relación que valorada por los mexicanos.

β Sea muy consciente de las diferencias culturales entre México y Francia: la edad, el sexo, las creencias no tienen el mismo valor en cada país.

β No por llegar a trabajar en una filial francesa significa que no tienen la necesidad de manejar bien el idioma español. Es primordial para una buena comunicación, condición de toda colaboración laboral eficiente.

v **Haga un trabajo sobre usted mismo**

β Un buen ambiente laboral es muy importante tanto para mexicanos como para franceses. En México se logra por medio de relaciones cordiales entre colegas, por lo que le recordamos la importancia de ser amable y evitar ser tan frío como pudiera serlo en Francia.

β Aprenda a tomar en cuenta la opinión de los mexicanos en los trabajos de grupo ya que confrontar ideas enriquece el debate y los mexicanos tienen una mejor idea del mercado mexicano que la que usted pueda tener. Evite querer mandar o tener la razón siempre porque

los mexicanos lo pueden interpretar como una forma de arrogancia, un sentimiento de superioridad. Es necesario mostrar que usted está dispuesto a aceptar y a reconocer ideas buenas o cuando tienen la razón.

β Evite ser sarcástico en su forma de bromear, el humor es diferente en cada país y pudiera lastimar.

v **Apoye a los mexicanos**

β Es importante que confíe en la capacidad de los mexicanos para poder trabajar con ellos. Es importante entender que la confianza no se gana de la misma forma en México y Francia: cuando usted tiende a dar su confianza a personas comprometidas que hacen bien su trabajo y lo entregan a tiempo, tiene que estar consciente que para ganar la de un mexicano, debe de ser amigable, cordial y fomentar buenas relaciones al mostrarse en confianza con ellos.

β Uno no puede hacer todo el trabajo de un departamento, por lo tanto es importante aprender a delegar una parte de sus tareas. Sin embargo, tendrá que seguir los avances de éste más que los de un francés y tal vez tomar tiempo al principio para compartir sus conocimientos.

β Anime a sus compañeros mexicanos, déles el gusto de trabajar ya que lo ven a veces más como una faena que como un compromiso personal.

v **Aprenda a integrarse**

β No se quede entre franceses, no facilita la toma de contacto con los mexicanos.

β No rechace la cultura mexicana por el contrario, enriquezca de las diferencias que tiene con la francesa.

β Usted tiene que adaptarse a las costumbres del país por estar en éste antes de esperar a que los mexicanos se adapten a usted.

5.2.3 CONSEJOS A UN MEXICANO QUE VA A TRABAJAR CON FRANCESES

v Refleje una imagen profesional

β Tenga una presentación formal y seria al tratar con franceses porque esperan de usted que pruebe que tiene conocimientos sobre su trabajo antes de que sea simpático.

β Enseñe su respeto al director tratándole de usted, es importante en la cultura empresarial francesa. En caso de que tenga alguna duda con un extraño, es preferible tratar de usted que tutear.

β Mejore constantemente su organización para ser un trabajador eficiente, lo valoran los franceses.

β Tome en cuenta las críticas laborales que le hacen sus colegas franceses porque no lo hacen con el afán de ser desagradables sino que consideran que cuestionarse es una actitud esencial para mejorar profesionalmente.

β Si un trabajo tiene que ser entregado con urgencia, prefiera trabajar solo que en grupo.

v Cumpla con sus compromisos

β Tome en consideración que los franceses le juzgarán de forma muy negativa si no entrega un trabajo a tiempo cuando se comprometió a hacerlo. Ellos lo pueden interpretar como una falta de respeto porque consideran que desperdicia el tiempo de la gente que le esta esperando.

β No haga promesas si tiene dudas para poder cumplirlas. Es preferible que advierta que no podrá, los franceses lo aceptan mejor que un compromiso que resulta no cumplido. Al

hacer lo contrario, pensarán que usted no es franco con ellos, lo que impide que la comunicación sea óptima y entonces que la confianza sea sólida entre los franceses y usted.

v **Sea más seguro de usted mismo**

β No se subestime, atrevase a dar su opinión y a hacer críticas de las ideas de sus colegas franceses porque para los franceses, criticar no tiene forzosamente una connotación negativa, sirve para cuestionar ideas, evitar basarse sobre prejuicios, profundizar razonamientos y perfeccionar los proyectos.

β A veces, quejarse puede ser muy positivo ya que señala que una situación no es normal, que existe un problema. No tema compartir sus dudas y quejas con sus empleados o jefes franceses, ayudará a encontrar una solución.

β Automotívese, tome iniciativas, no vacile en dar su opinión: es muy bien visto por los franceses porque muestra que son dinámicos, trabajadores e inteligentes.

v **Modifique su forma de comunicarse cuando se trata de franceses**

β La mejor forma de comunicarse con un francés es ir al grano. De manera general, ser directo es el medio más eficaz para alcanzarlos. Hablar con pocas palabras es una prueba para ellos de que las ideas se tienen bien organizadas y evita perder tiempo.

β Es importante explicarse bien y defender su opinión si quiere tener la última palabra ya que para un francés si no justifica correctamente su opinión o no lo contradice, significa que él tiene razón.

β Evite expresiones tales como “ahorita lo hago” o “estamos en contacto” porque son fórmulas de cortesía que no son correctamente entendidas por los franceses: lo ven como un compromiso que, si no es seguido muy pronto por una acción, se considera como un engaño de su parte, como una mentira.

v **Interésese en la cultura francesa**

β No juzgue a los franceses a través de estereotipos. Aprenda más sobre su forma de pensar conviviendo directamente con ellos. Por ejemplo, organice juntas con las dos culturas aclarando dudas que tiene y aprovechando para que contesten preguntas sobre cosas que le sorprendieron en sus reacciones o formas de tratar asuntos profesionales.

β No tome a mal el aspecto frío de los franceses porque no lo hacen con malas intenciones sino que es su forma de ser profesionales.

β El espacio privado del empleado francés es muy protegido, no suele compartir experiencias personales con colegas de trabajo. Por lo tanto, procure no invadir la privacidad del francés, espere más bien que él dé el primer paso. Sea consciente que en Francia una persona puede llevarse muy bien con un colega sin tener nunca contactos con él fuera del trabajo.

v **Haga un trabajo sobre usted mismo**

β En algunas situaciones, no sea tan flexible porque a veces las cosas son más serias de lo que parecen, no tomar todo a la ligera.

β Ser más crítico, proactivo con la gente, ya que sirve para reflejar tanto lo bueno como lo malo de la persona con la cual platica, ayuda al desarrollo personal.

5.3 CONCLUSION DE LA TESIS

El principal consejo para ambas culturas sería el de ser más curioso, aceptar que otros tienen diferentes formas de ver las cosas ya que eso es el motor del enriquecimiento intelectual y cultural. Ninguna forma es mejor que la otra, sencillamente son distintas.