

Особливості бізнес культури Німеччини

{ Вдовиченко Марія

- На міжнародну економічну діяльність впливає велика кількість різноманітних чинників і одне з провідних місць займає культура. Для ефективного налагодження ділових стосунків дуже важливо враховувати національні особливості кожної країни.



Привітання

- Німецький діловий протокол вимагає того, щоб люди вітали один одного міцним нетривалим рукостисканням, як при зустрічі, так і при розставанні. Це в рівній мірі відноситься як до чоловіків, так і до жінок. Звичайний кивок голови або легкий вітальний уклін в Німеччині є недостатнім



Спілкування

- У бізнес-спілкуванні прямий стиль комунікації є перевагою німецької сторони, оскільки він дозволяє відразу перейти до справи, говорити по суті, економити час, без відхилень веде до мети і оберігає від непорозумінь, тобто є, з німецької точки зору, професійним і діловим. Німці дуже цінують чесність і прямоту. Прямо і відкрито сказане «ні» в німецьких очах річ більш прийнятна, ніж «так». У своїй серйозності вони намагаються бути законослухняними, дисциплінованими громадянами.



Обіцянки

- Не так важливо, чи ви сварливий, чи напищений. Найважливіше: виконати те, що пообіцяли виконати!
- Зазвичай німці не потребують нагадувань зробити те, що вони пообіцяли зробити. Більше того, нагадування можуть сприйматися як недовіра і негативно позначатися на стосунках. Подібним чином, німці не хочуть нікому нагадувати зробити те, що людина пообіцяла зробити. Відсутність інформації з цього приводу вважається відсутністю перепон для виконання узятих зобов'язань.
- Коли вас просять про щось, це треба зробити з першого разу або пояснити чому ви не можете цього зробити.



Переговори

- Німці мають власний, особливий стиль проведення зустрічей і переговорів, і можна виявити, що процедури переговорів з великими німецькими компаніями набагато більш формалізовані, ніж в інших країнах. Німці надають велике значення ретельній підготовці до переговорів і приступають до них тільки тоді, коли впевнені у позитивному вирішенні проблеми. Вони докладно представляють свою позицію, поетапно обговорюють питання. Основна увага концентрується на цілях, яких слід досягти в суворій відповідності до встановлених термінів та ключових етапів. Однак процес прийняття рішення, як правило, проходить повільно.



Запрошення в гості

- У Німеччині важко налагодити особисті контакти, тому що практичні німці досить замкнуті й не люблять запрошувати в гості. Однак захоплення тенісом чи гольфом може допомогти налагодити стосунки і надалі сприяти процвітанню спільного бізнесу. При діловому спілкуванні не прийнято дарувати подарунки, звичайно, можна презентувати партнерам по бізнесу деякі сувеніри, але при цьому не варто очікувати такої ж люб'язності з їхнього боку. Якщо вас запросили до ресторану, то свій рахунок доведеться оплачувати самотійно. Приблизна відстань для бесіди становить 50 см.



Одяг

- У виборі одягу для ділових зустрічей німці консервативні. Грубим порушенням етикету вважається поява партнера без піджака в офісі німецького бізнесмена.
- Великі коштовності в одязі або аксесуарах сприймаються негативно.
- Хоча німці регулярно миються, для «американського носа» цього може бути недостатньо. Водночас, німці є досить чутливими до сильного запаху прянощів або часника.



- Аналіз ділової культури Німеччини на основі вищерозглянутих критеріїв дозволив з'ясувати особливості ведення бізнесу та ділового спілкування в цій країні, на основі чого було виявлено характерні риси німецької ділової культури: монохронність, короткострокова орієнтація, проте орієнтація на майбутнє, пунктуальність, консервативність (дотримання регламенту, протоколу), ієрархічність, формалізованість, пряма безпосередня комунікація низького контексту, повага до власного простору і приватної власності та мужність.



Мова тіла

- Переконайтесь, що ви підтримуєте зоровий контакт, коли звертаєтесь до ваших німецьких колег, особливо на початкових етапах знайомства.
- Ніколи не кладіть руки в кишені під час розмови.
- Не вказуйте своїм вказівним пальцем на власну голову - це образа.



Дякую за увагу.