

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ПЕРЕГОВОРОВ В ГЕРМАНИИ

Камышова Ксения Геннадьевна

Kamyshova Kseniya Gennadievna

Пензенский государственный университет, Россия, г. Пенза

Penza state university, Russia, Penza

E-mail: ksuha.k99@mail.ru

Телефон: 89603260554

Аннотация. В современном деловом мире мы постоянно сталкиваемся с проведением различных переговоров, достижения общих договоренностей или же просто написать письмо в организацию, принять партнера. Успешность того или иного проекта зависит от слаженных и продуктивных коммуникаций между собеседниками. Каждому предприятию, имеющему дело с зарубежными партнерами, необходимо знать специфику проведения деловых переговоров той или иной стране. От того, насколько грамотно будут проведены переговоры, зависит успех организации. Германия сегодня является одним из сильнейших игроков на международном политическом и экономическом рынке. Немецкий рынок всегда считался перспективным. Многие российские бизнесмены пытаются работать с немецким бизнесом, который имеет свою специфику. Как вести деловые переговоры с бизнесменами Германии рассказывает данная статья.

Ключевые слова: Германия, деловые переговоры, международный бизнес, национальные особенности, бизнесмены Германии.

Annotation. In today's business world, we are constantly faced with various negotiations, reaching common agreements or just write a letter to the organization, to accept a partner. The success of a project depends on well-coordinated and productive communications between the interlocutors. Every company dealing with foreign partners needs to know the specifics of conducting business negotiations in a particular country. The success of the organization depends on how well the negotiations will be conducted. Germany today is one of the strongest players in the international political and economic market. The German market has always been considered promising. Many Russian businessmen are trying to work with German business, which has its own specifics. How to conduct business negotiations with businessmen in Germany tells this article.

Keywords: Germany, business negotiations, international business, national peculiarities, German businessmen.

Для успешной работы предприятия важным аспектом является освоение специфики переговоров, учитывая национальные особенности своего бизнес-партнера. Переговоры сопровождают предприятие на всех этапах его развития. От того, насколько грамотно и верно они выстроены, зависит и успех предприятия, и его репутация в целом. Трудности на переговорах зачастую возникают в связи с различиями в ожиданиях, которые нередко обусловлены различиями национальных культур.

Германия сегодня является одним из сильных игроков на международном политическом и экономическом рынке. Немцы отличаются трудолюбием, прилежанием, пунктуальностью, бережливостью, рациональностью, организованностью, педантичностью, скептичностью, серьезностью, расчётливостью, стремлением к упорядоченности. Немцы

имеют привычку расписывать свою как деловую, так и частную жизнь по дням и часам. Желательно учитывать приверженность немцев к титулам, т.к. они довольно официальные и профессиональны, также в Германии ценится пунктуальность [6].

Отличительная особенность немцев вести дела – это высокая степень официальности. Немцы очень сдержанны и привержены к соблюдению формы, поэтому они часто кажутся недружелюбными. Спешка у них вызывает неодобрение. Все встречи назначаются заблаговременно. Весьма косо смотрят на предложение быстро «провернуть» какое-то внезапно подвернувшееся дело, например, экспромтом познакомиться. В таких случаях у них складывается впечатление, что вы действуете наобум, без всякого плана. Планы на отпуск, например, они обдумывают за полгода – год.

Лучше всего заранее напишите письмо на отличном деловом немецком с важнейшей информацией о фирме и описанием повода встречи. Попросите о встрече за две, три недели до срока. Если Вы хотите что-то предложить фирме напрямую без предварительной договоренности, обратитесь в соответствующий отдел этой фирмы в письменной форме, а не к отдельному лицу. Если Вас уже лично представили или у Вас есть прямая рекомендация, тогда можно обратиться непосредственно к соответствующему лицу. Следует иметь в виду, что июль, август, декабрь и пасхальные дни – время неперспективное для деловых сделок. Дела также не стоит оставлять на вторую половину пятницы и ранний вечер.

Немцы предпочитают начинать переговоры, только если достаточно уверены в том, что придут к какому-то соглашению с партнером. Очень ценят пунктуальность, и если видят ее в партнере, это немедленно и благотворно сказывается на атмосфере переговоров. Немцы известны своим педантизмом, поэтому, ведя с ними переговоры, необходимо придерживаться международного протокола. Свою позицию они прорабатывают весьма тщательно, предпочитая обсуждать вопросы последовательно: не закончив с одним, едва ли согласятся перейти к следующему [2].

Ценят в партнере честность и прямоту, очень любят приводить факты и примеры, а соответственно и выслушивать их. Неравнодушны к цифрам, схемам с диаграммами. Беседуя с немецкими партнерами, надо быть логичным в аргументации и точным в изложении фактов. В конце разговора полезно повторить свои мысли и выводы в кратком резюме. Немцы всегда одобряют основательную и подробную презентацию, которая содержит много фактов. Для них связность текста и закулисная информация играют более важную роль, чем красочные картинки. Используйте как можно больше свидетельств и оценок, чтобы произвести хорошее впечатление.

Немцы, как и многие другие северные европейцы, ориентируются прежде всего на конечные результаты, ведут себя чаще всего педантично и мало внимания обращают на

полный контекст, когда речь идет о деловых связях. Северные американцы и австралийцы считают немцев формалистами, южные европейцы оценивают немцев, как очень сдержанных, а для азиатов немцы просто очень прямые.

Очень важны знания иностранных языков, особенно английского. На больших предприятиях работают все больше людей, владеющих английским. Поскольку в деловых переговорах предпочтение отдается языку клиента, желательно предпринимателю иметь рядом человека, который хорошо владеет немецким. В том случае, если Вы не говорите по-немецки, предложите переводчика. Ваш партнер скорее всего скажет, что это не обязательно, но само предложение произведет положительное впечатление [4].

При заключении сделок немцы, скорее всего, будут настаивать на жестком выполнении принятых обязательств, а также уплате высоких штрафов в случае их невыполнения. Они могут требовать значительного гарантийного срока на поставляемый к ним товар, а также залог для покрытия издержек при поставке к ним недоброкачественного товара. Однако сами немцы крайне скрупулезно выполняют взятые на себя обязательства, поэтому если соглашение достигнуто, следует ожидать, что с немецкой стороны оно будет выполняться тщательнейшим образом. Если речь идет о покупке, создании совместного предприятия или долгосрочном сотрудничестве, спросите Вашего партнера о необходимости переводчика.

Банки играют важную роль в Германии. Очень удобно иметь рекомендацию; поэтому попросите в международном банке рекомендательное письмо. В противоположность культурам, ориентированным на личные отношения (Япония, Корея, Бразилия или Саудовская Аравия), в Германии также возможен прямой контакт.

Лучше всего с самого начала сделать реальное предложение, чем торговаться. Здесь базарная тактика не проходит. Делая начальное предложение, оставьте за собой резерв и проследите за тем, чтобы свобода действий партнера не была слишком большой.

Немцы, как и японцы, всегда очень основательно подготовлены к переговорам. Даже под давлением они продолжают настаивать на своих переговорных позициях. На принятие важных решений немцам нужно время, чтобы их хорошо обосновать и обговорить с другими ответственными лицами. Немцам требуется на это больше времени, чем американцам, но зато меньше, чем японцам и большинству других азиатов [1].

Порядок деловой одежды предусматривает темный костюм с консервативным галстуком для мужчины и соответствующее платье или костюм для женщины. Обмен визитными карточками здесь менее формален, чем в Азии, хотя и не такой свободный, как в Америке. Обмен визитными карточками рекомендуется после приветствия с рукопожатием.

Германия это неподарочная культура. На дорогие подарки немецкие партнеры

реагируют только смущенно. Если Вы все же хотите принести что-то с собой, то лучше всего маленькую безделицу со вкусом и со знаком фирмы или же что-нибудь традиционное. Азиаты не должны удивляться, если немец распаковывает подарок в их присутствии [3].

За завтраком о делах не говорят. В крайнем случае этому можно посвятить некоторое время перед или после обеда или ужина, если местный предприниматель сам не начинает деловой разговор. Немецкий хозяин считает крайне невежливым, заставлять гостей есть или пить. Необходимо всегда говорить четко и ясно, если Вы хотите что-то попробовать, а не ждать, как на ближнем востоке или в Бразилии, что Вас будут спрашивать несколько раз.

Для деловых встреч чаще всего используют обед. За столом немцы держат вилку постоянно в левой руке, а нож – в правой. По европейским правилам столового этикета оба запястья должны касаться стола.

В случае пребывания в Германии необходимо самостоятельно планировать свободное время. Немцы ненавязчивы и считают, что вам требуется время. Если деловая поездка в Германии длится несколько дней маловероятно, что немцы предложат вечернюю развлекательную программу. Просто они сочтут, что Вам необходимо отдохнуть от дел, самостоятельно провести время [5].

Таким образом, при построении деловых отношений с немцами необходимо помнить также о следующих правилах: если на совещании вам надо что-то записать, попросите разрешения; к начальству часто обращаются по названию профессии или по занимаемой должности; когда развариваете с немцем или пожимаете руку, никогда не оставляйте руку в кармане – это считается верхом неуважения; при знакомстве важны чины и звания; не увлекайтесь светскими разговорами – это бизнес; не спрашивайте у людей, где они были во время войны, а также есть ли у них семья и дети.

Список использованных источников

1) .Емышева Е., Некоторые особенности ведения переговоров с представителями разных стран, М.: 2014.

2) 10 правил делового этикета в Германии // Deutsch URL: https://www.de-online.ru/10_pravil_delovogo_etiketa_v_germanii (дата обращения: 22.12.2019).

3) Европейский деловой этикет. Германия. // Справочник секретаря URL: <https://www.sekretariat.ru/news/212744-qqn-19-m12-pravila-provedeniya-medosmotrov-trebuyut->

izmenit (дата обращения: 22.12.2019)

4) Европейский деловой этикет: Германия // Деловой протокол URL: <http://protocolonline.ru/278-nacionalnye-osobennosti-germanii.html> (дата обращения: 22.12.2019).

5) Кибанов А.Я., Этика деловых отношений, М.: 2015.

6) Чеховских М.И., Психология делового общения: учебное пособие.- М.: Новое знание, 2016.