

НЕМЕЦКИЙ СТИЛЬ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ

Деловое общение – достаточно сложный процесс формирования отношений между людьми в профессиональной сфере. Это, в первую очередь, имеет отношение к контактам с иностранными партнерами, при осуществлении которых принято строго придерживаться правил и норм, признанных международными стандартами, а также учитывать культурно-национальную специфику конкретной страны. Рассмотрим эти особенности на примере немецкого стиля делового общения.

Немецкий стиль делового общения отличается достаточно большой строгостью и сдержанностью. Немецкие партнеры всегда очень рассудительны. Они приступают к переговорам только тогда, когда убеждены в вероятности нахождения верного решения. Немцы очень скрупулезно отработывают свою позицию еще до переговоров, а непосредственно во время деловых контактов стараются рассматривать вопросы по очереди, внимательно разбирая все нюансы. Ведя переговоры с немецкими представителями, нужно принимать во внимание их педантичность, нацеленность на точность, и строгую пунктуальность.

Необходимо не забывать, что немцы придают огромное значение титулам, поэтому еще до начала переговоров надо уточнить все титулы каждого немецкого партнера. Специалисты отмечают, что вести деловые переговоры с немцами в торопливом темпе – огромная ошибка, так как предложения, сделанные торопливо или при случайной встрече, в Германии считаются несерьезными. Именно поэтому партнерам по контактам с немцами необходимо подготовить заранее точную, развернутую и полную информацию, все планы, схемы, таблицы, расчеты, быть готовыми к обоснованиям по каждому пункту. Немцы считают неподготовленность знаком неуважения и отсутствия профессионализма.

Представители Германии могут сменить прежнего партнера, если он покажется им недостаточно профессиональным, ибо для них чрезвычайно важны конкретность, порядок, строгость, деловитость, являющиеся, к слову, важнейшими чертами национального характера самих немцев. Они внимательно отслеживают четкий порядок и логику обсуждения вопросов. При заключении договоров, сделок немецкая сторона будет добиваться безукоризненного выполнения утвержденных обязательств, а при их невыполнении настаивать на штрафных санкциях. Иногда во время деловых контактов немцы могут вести себя резко и черство, но в то же время достаточно профессионально.

В современном мире деловые отношения с представителями этой страны считаются престижными, поэтому при подготовке к деловому взаимодействию с партнерами из Германии следует изучить все особенности немецкого стиля делового общения.