



Dr. Dimitri Ejov – Др. Димитрий Ежов – переводчик и консультант в Германии
✉ Starenweg 37, D-50259 Pulheim (bei Köln)
☎ +49 175 5262681, +49 2238 4782544, fax: + 49 2238 4782543
✉ info@ejov.de, www.ejov.de

Несколько советов для тех, кто едет в Германию по делам (командировка, переговоры и т.п.)

Исходя из моего многолетнего опыта работы с немецкими коллегами и участия в переговорах мне хотелось бы дать несколько советов деловым людям, путешествующим в Германию. Данные советы помогут Вам более комфортно чувствовать себя в Германии и добиться успехов в делах. Конечно же, данные советы не претендуют на полноту и имеют лишь ориентировочный характер. Для получения более подробной информации в конкретной ситуации необходимо личное консультирование.

В Германии мало кто знает, что Россия – многонациональная страна. Для немцев все, кто приезжает из России – русские. Не обижайтесь на немцев, если они этого не знают.

Если Вы собираетесь вести деловые переговоры, то первое, что необходимо сделать – собрать максимальное количество информации о фирме, с которой Вы собираетесь вести переговоры.

Тщательно готовьтесь к любой встрече, соберите как можно больше информации о Ваших собеседниках. В Германии принято официальное обращение «хэрр + фамилия», если Ваш собеседник мужчина - например, хэрр Мюллер; и «фрау + фамилия» - если Ваш собеседник – женщина (например, фрау Мюллер). Пожалуйста, не забывайте употреблять титулы, если таковые у Ваших собеседников имеются. Так, если у Вашего собеседника титул доктора наук, то к нему следует обращаться – «хэрр доктор Мюллер / фрау доктор Мюллер».

Профессионально подготовленная презентация Вашей фирмы или организации произведет на немцев приятное впечатление. И наоборот, если Вы приехали неподготовленными, без каких-либо материалов о Вашей фирме – немцы подумают, что Ваша встреча с ними Вам не так важна, если Вы даже не нашли время подготовиться.

Планируйте Ваши встречи заранее. Для немцев время – ценный ресурс. Как правило, у работающих немцев время расписано на много недель, месяцев и даже на годы вперед. Они прекрасно знают, что они будут делать через месяц, два и т.д. Поэтому рассчитывать на спонтанную и краткосрочно спланированную встречу не следует.

До переговоров определите Ваши цели – каких результатов бы Вы хотели достичь в ходе переговоров.



Dr. Dimitri Ejov – Др. Димитрий Ежов – переводчик и консультант в Германии

✉ Starenweg 37, D-50259 Pulheim (bei Köln)

☎ +49 175 5262681, +49 2238 4782544, fax: + 49 2238 4782543

✉ info@ejov.de, www.ejov.de

На переговоры старайтесь приходить всегда вовремя. Если по каким-то причинам Вы опаздываете – сразу звоните и предупреждаете. Но лучше, конечно, чтобы Вы вообще не опаздывали.

Если Вы хотите преподнести Вашим будущим партнерам презент: не делайте дорогих подарков. Во-первых, это может быть воспринято как взятка (в некоторых компаниях вообще запрещено принимать подарки стоимостью более 20-30 евро). Во-вторых, немцев мало чем удивишь, у них есть все. Оптимально подойдет со вкусом подобранный сувенир, тематически связанной с той местностью, в которой Вы проживаете.

На все важные переговоры я бы посоветовал брать с собой опытного переводчика. Даже если Вы хорошо говорите по-английски, переводчик окажет Вам неоценимую поддержку. Во-первых, Вы и Ваш собеседник будете чувствовать себя более свободно, поскольку каждый из Вас будет говорить на своем родном языке. Словарный запас профессионального переводчика достаточно велик, поэтому он сможет передать практически любые нюансы сказанного. Во-вторых, опытный переводчик не просто переводит сказанное, а оказывает Вам поддержку во время межкультурного общения. Опытный переводчик подскажет Вам, что принято в той или иной культуре. Прислушайтесь к его советам.

Особое внимание прошу обратить на то, что переводчики бывают разными. Сегодня появилось много людей, предлагающих свои услуги по бросовым ценам, но не обладающих необходимой квалификацией. Мало хорошо изъясняться на иностранном языке, необходимо уметь вести себя на переговорах. В качестве переводчика лучше всего приглашать человека не только лингвистически подкованного, но и воспитанного человека, хорошо знающего терминологию и корпоративный этикет.

Во время переговоров: оставайтесь всегда дружелюбными, чтобы не происходило и как бы Вам не нравились предложения или поведение немцев. Никогда не показывайте, что Вы на самом деле чувствуете. В Германии агрессивность и напор считаются во время переговоров недопустимыми. Немцы могут быть энергичны, но они всегда подчеркнута дружелюбны и всегда сохраняют дистанцию. Будьте и Вы вежливы и дружелюбны. Не сидите на переговорах с каменным лицом, а постарайтесь, чтобы Ваше лицо было спокойно и выражало заинтересованность в происходящем.

Не рассматривайте Ваших партнеров по переговорам как врага, а сами переговоры как поле боя. У немцев на переговорах речь не идет о том, кто оттяпал себе большой кусок пирога. У большинства серьезных фирм основная цель – общими усилиями добиться для обеих сторон выгодных условий и сделать так, чтобы обе стороны смогли заработать на сделке (ну, естественно, каждая сторона старается заработать на этом как можно больше и, конечно же, старается «перетянуть одеяло на себя»).



Dr. Dimitri Ejov – Др. Димитрий Ежов – переводчик и консультант в Германии
✉ Starenweg 37, D-50259 Pulheim (bei Köln)
☎ +49 175 5262681, +49 2238 4782544, fax: + 49 2238 4782543
✉ info@ejov.de, www.ejov.de

Если Вас пригласили к себе домой – не отказывайтесь! Это хороший повод наладить контакт. В Германии принято приносить с собой небольшой презент – напр., бутылку хорошего вина, цветы, коробку конфет.

Во время беседы не спрашивайте про зарплату и не задавайте других конфиденциальных вопросов. Избегайте таких тем, как политика, религия, защита окружающей среды, сексуальные меньшинства. Помните, что Ваша точка зрения на эти темы может коренным образом отличаться от мнения Ваших собеседников.

Не делайте дамам слишком много комплиментов – это считается навязчивым.

Если Вас пригласили в ресторан – в выборе блюд ориентируйтесь на того, кто Вас пригласил – какое блюдо он выбирает, заказывает ли он закуску и т.д.

Если Вы за что-то платите, не кидайте деньги понапрасну – немцы не любят расточительства.

Помните, что хорошие человеческие качества ценятся везде – независимо от страны, в которой Вы находитесь.

Надеюсь, что эти советы помогут Вам во время Вашего визита в Германию. Если у Вас возникнут вопросы, с удовольствием отвечу на них.

Буду рад сотрудничеству и надеюсь на Ваше доверие.

С уважением,

Димитрий Ежов