

## **К ВОПРОСУ О НАЦИОНАЛЬНЫХ ЧЕРТАХ НЕМЕЦКОЙ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИИ**

Современное общество выработало сложную систему обязательных этических правил межкультурной коммуникации. В эпоху глобализации в контексте диалога культур следует упомянуть, что самым массовым видом общения людей в социуме является деловая коммуникация. Межкультурная деловая коммуникация, как особый социальный феномен, включает в себя различные формы взаимодействия представителей различных культур и национальностей, а также деловой этикет [2].

Установление прочных деловых отношений с зарубежными партнёрами возможно только при условии изучения делового этикета той страны, в которую предстоит отправиться. На занятиях по «Переводу деловой устной и письменной речи немецкого языка» студенты-переводчики посредством немецкого языка знакомятся с национальными особенностями делового поведения и правилами бизнес-коммуникации современной Германии.

В связи с этим рассмотрим характерные отличительные черты делового поведения в ФРГ. Немецкая бизнес-культура имеет свою культурно-историческую специфику и включают в себя такие пункты как: невербальное поведение, дресс-код, ведение переговоров, деловую переписку, деловые подарки, деловой телефонный разговор. Немцам присущи такие качества, как пунктуальность, дисциплинированность, исполнительность, педантичность и рационализм, стремление к порядку во всём: в делах, в повседневной жизни, в быту и в мыслях. В Германии деловой этикет носит достаточно формальный, консервативный характер. Во время делового общения, немцы ведут себя сдержанно, их лица редко выражают какие-либо эмоции, они мало жестикулируют и внимательно выслушивают друг друга, не перебивая. В Германии принято высказывать свои мысли прямо, чем немцы очень гордятся. Они всегда говорят то, что думают, хотя порой могут высказываться резко, но такая форма общения не направлена на то, чтобы обидеть или оскорбить партнёра.

В сфере делового этикета немцы очень педантичны. Все до единого пункты делового договора должны неукоснительно исполняться. Поэтому категорически запрещается нарушать сроки и объёмы работ, если Вы сотрудничаете с партнёрами из Германии. Малейшее опоздание на деловую встречу или вообще на работу в ФРГ расценивается не только как нарушение делового этикета, но и как проявление неуважения к компании.

В случае невозможности присутствовать на встрече в назначенное время, необходимо заранее предупредить немецкого партнёра об этом, а также принести свои извинения [2].

При общении с немцами нужно учитывать, что для них важно их персональное пространство. Рукопожатие, традиционная форма начала и завершения деловой встречи, должно быть уверенным, но без фривольностей, например, замаха или встряхивания руки партнера. При этом зрительный контакт, прямой и серьёзный, следует удерживать на протяжении всех переговоров. Не допустимы перекуры, жевание, чавканье, чмоканье, громкие вздохи и прочие неформатные звуки и движения во время делового общения.

Немецкий бизнес-стиль консервативен, но и не старомоден. При первой встрече с партнёрами лучше всего выглядеть классически и без излишеств. Это могут быть тёмный однобортный костюм, белая или очень светлых тонов рубашка, классические ботинки. Что касается галстука, то его может и не быть. Деловые женщины одеваются в Германии также в темные костюмы и белые блузы. Наличие закрытой обуви и чулок у женщин необходимо, вне зависимости от времени года. Для делового общения от парфюма лучше либо вообще отказаться, либо использовать очень умеренно.

Всё это не значит, что немцы непременно ожидают от представителей других национальностей, что они будут одеты в немецком деловом стиле. Но если вы будете выглядеть в соответствии с их представлениями о том, как выглядеть правильно, это придаст вам дополнительную серьёзность в их глазах.

Тактика переговоров в ФРГ: доказательно рассказать партнеру о своей серьёзной, надёжной работе, подтвердив ее всеми необходимыми документами, заранее разложенными по отдельным папкам. Все ваши предложения должны быть документально подтверждены. Если соглашение о сотрудничестве с немецкой стороной достигнуто, можно быть абсолютно уверенными в его тщательном выполнении с их стороны.

Неотъемлемой частью бизнес-коммуникации в Германии является деловая переписка. При написании письма немецким партнёрам очень важным является соблюдение существующих стандартов немецкого делового письма.

Незначительное место в деловом этикете занимают деловые подарки в виде небольших сувениров, дарить которые лучше всего в неофициальной обстановке.

Об удивительной способности немцев много и увлеченно работать написано немало добрых слов, и не только самими немцами. Высокий профессионализм и безусловное выполнение принятых на себя обязательств способствуют налаживанию долгосрочных деловых связей с немецкими фирмами. В деловом общении с немцами нужно быть серьёзным, но не пытаться изображать государственную важность, она будет расцениваться, как дурная манера, и это будет плохо для дела [3].

Безусловно, в деловом общении важно всё: что и как мы говорим и делаем. От того, как мы формулируем своё «видение», зависит эффективность общения. От того, будем ли мы следовать деловому этикету, принятому в определённой стране, зависят отношения деловых партнёров к нам и их желание иметь с нами деловые контакты, тем более долгосрочные.

### Литература

1. Гестеланд Ричард Р. Кросс-культурное поведение в бизнесе. Маркетинговые исследования, ведение переговоров, менеджмент в различных культурах / Ричард Р. Гестеланд. – Днепропетровск : ООО «Баланс-Клуб», 2003. – 272 с.
2. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе : от столкновения к взаимопониманию : пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. : П. Н. Шихирев ; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. – 2-е изд. – М. : Дело, 2001. – 446 с.
3. Подопригора М. Г. Деловая этика : учеб. пос. / М. Г. Подопригора. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2012. – 116 с.

**Сытенко О.А.**

*(ОО ВПО «Горловский институт иностранных языков»,  
Горловка, ДНР)*

### LANGUAGE OF BUSINESS PAPERS

Nowadays the translation of business papers is becoming an integral part of the modern business world due to the expansion and integration of international relations, development of international business partnership. To succeed in the business market world, businessmen and international companies face the problem of translating such most required business documentation as contracts, treaties, correspondence, enquiries, offers, claims, telexes, etc., which have become of great legal importance for the last decades. Legal translation is one of the most complex and complicated professional translation types. A translation service is responsible for both understanding politico-legal and socio-cultural context behind a legal text and translating it in such a way that a target audience with a different cultural/political/societal background could readily understand. “In legal English,” writes H. Whitehall, “a significant judgement may depend on the exact relations between words. ... The language of the law is written not so much to be understood as not to be misunderstood” [3, с. 64].

The official business language differs from other styles of any language, mostly because of the specific character of its functional usage that can be