

Балынская Н.Р.,
д.полит.н., профессор Магнитогорского государственного
технического университета им. Г.И. Носова;

Репина Ю.А.,
студент Магнитогорского государственного
технического университета им. Г.И. Носова.

Balynskaya N.R.,
D.Sc., professor of Nosov Magnitogorsk State Technical
University;

Repina Yu.A.,
student of Nosov Magnitogorsk State Technical
University.

Статья написана в рамках исследования по гранту
«Лучший европейский опыт предпринимательства среди
молодежи и возможность его применения в России»
№2016-2857/001-001

This article is written as part of the research
conducted within the grant «European Best Practices of Youth
Entrepreneurship and Possibility of Their Implementation in
Russia».

КУЛЬТУРА И ЭТИКА БИЗНЕСА В РОССИИ И В ГЕРМАНИИ

BUSINESS CULTURE AND ETHICS. CUSTOMARY BUSINESS PRACTICES OF RUSSIA AND GERMANY

Аннотация

В статье рассматриваются общие и различные черты в культуре и этике бизнес-поведения в России и Германии. Акцент делается на этике ведения переговоров, дресс-коде, манере общения, дисциплине.

Abstract

The article examines differences and similarities in culture and business ethics in Russia and Germany. The ethics of negotiations, dress code, communication style and discipline are emphasizing.

Ключевые слова

Бизнес-культура, этика, переговоры, общение.

Keywords

Business culture, ethics, negotiations, communication.

На современном этапе в условиях глобализации экономических процессов умение соблюдать принципы деловой этики приобретает все большую актуальность [1]: во первых, освоение этических норм бизнеса, знание основных культурных различий партнеров предотвращает конфликты, а также снимает культурные барьеры на пути установления технологических цепочек между компаниями разных стран; во-вторых, существует наличие прямой связи между уровнем этики и экономической рентабельностью. Согласно результатам исследований, норма прибыли предприятия при условиях соблюдения этических принципов, как справедливое трудоустройство, наличие достоверной информации о продукте, отсутствие нарушений (в виде взяток, подарков, неточности в информации), составляет 10-11%, тогда как при не соблюдении уменьшается до 3-5%. Кроме того, соблюдение этики создает дополнительные преимущества в виде позитивного имиджа компании и увеличения степени доверия к ее представителям и продуктам. Именно по таким принципам действует весь современный глобальный мир, и это правило распространяется на все страны [2].

Мы сравнили культуру и этику бизнеса России и Германии. Германия находится на первом месте среди европейских торгово-экономических партнеров России. Учитывая данную информацию, интерес в изучении делового поведения немецких предпринимателей возрастает. Первый критерий – стиль поведения: в сфере делового этикета немцы очень педантичны и исполнительны. Все до единого пункты делового договора должны неукоснительно исполняться. Поэтому категорически запрещается нарушать сроки и объёмы работ. Малейшее опоздание на деловую встречу в Германии расценивается не только как нарушение делового этикета, но и как проявление неуважения к компании, что говорит о высокой пунктуальности немцев.

Дисциплинированность русских – это не столько национальная характеристика, сколько следствие преимущественно авторитарного стиля управления (непрерывные консультации с центром, отсутствие инициативности; предпочитают не выдвигать собственных вариантов решения, кроме заранее подготовленных) [3]. Русские любят «поговорить по душам», их можно «растопить» проявлением взаимопонимания и искренности. В этом выражается их открытость [4].

Следующий критерий деловой этики – невербальное поведение. Как в России, так и в Германии

существуют нормы невербального поведения, которые обязательно соблюдать. Пожатие руки при встрече и на прощание является одним из главных ритуалов в общении. При общении с немцами нужно учитывать, что для них важно их персональное пространство. Если общение происходит стоя, то приближение к собеседнику слишком близко будет воспринято как невежливое обращение. В России же наоборот принято общаться на очень близком расстоянии. Кроме того перекуры, зевания, громкие вздохи и прочие неформатные звуки и движения во время делового общения являются дурным тоном для немцев, но не для русских, которые в силу своей чрезмерной эмоциональности могут себе это позволить.

Отдельно остановимся на процессе ведения переговоров. Основная отличительная черта российского стиля ведения переговоров состоит в том, что русские сосредоточены в основном на общих целях и результатах, относительно мало внимания уделяя тому, как их можно достичь. Немцы же предпочитают те переговоры, в которых они с достаточной очевидностью видят возможность нахождения решения. Обычно участники очень тщательно прорабатывают свою позицию, делая акцент на пути достижения целей, которые документально подтверждены. Российская тактика ведения переговоров отличается еще и тем, что русские бизнесмены часто в начале переговоров стараются занять прочную позицию, характеризующуюся значительным завышением требований. Затем после длительных дискуссий и уступок происходит сближение позиций сторон. Тактика «от высокой цены – к низкой» на немецких бизнесменов не действует. Они отрицательно относятся к оживленной торговле. Поэтому немцы лучше реагируют на реалистичную стоимость. Исходя из этого, бессмысленно их в чем-то уговаривать или применять тактику давления. При заключении сделок немцы, также как и русские, обычно непреклонны в вопросах жесткого выполнения принятых обязательств, а также уплаты высоких неустоек в случае их невыполнения.

Что касается бизнес-стиля, то немецкий бизнес-стиль консервативен: темный костюм, рубашка светлых тонов, классические ботинки. Что касается галстука, то его может и не быть. Деловые женщины одеваются также в темные костюмы и белые блузы. Наличие закрытой обуви и чулок у женщин необходимо, вне зависимости от времени года. Существует правило: более темный цвет костюма говорит о более высоком ранге.

Бизнес стиль в России более демократичен: модель и цвет костюма должны соответствовать времени года и уровню мероприятия. Зимой, для переговоров, уместнее выбрать костюм темно-серого, серого или темно-синего цвета, а летом – костюмы светлых тонов, что в Германии неуместно.

Следует отметить разницу и в форме обращения. Большая часть немцев имеют высокие ученые звания. Поэтому в бизнес-протоколе Германии четко заложены принципы формального поведения. Это значит, что в зависимости от ранга, профессионального уровня или высшей академической квалификации человека, к нему нужно проявлять особое уважение. Например, к доктору Хельмут Вернеру нужно обращаться «доктор Вернер» или «г Herr доктор» (Herr – господин). Если это женщина, то «фрау доктор» (Frau – госпожа). В других случаях приняты обращения по фамилии. В России принято обращаться к собеседнику по имени и отчеству, не зависимо от каких-либо ученых степеней и званий. Очень часто в разговоре русские легко переходят на «ты».

В силу рационализма и расчетливости, присущих немецкому менталитету, они по-особому относятся к разрешению деловых конфликтов. Бизнесмены Германии склонны к достижению компромисса с деловым партнером. На переговорах немецкие бизнесмены стараются сотрудничать с оппонентами, идти на уступки с целью получения большей прибыли обеими сторонами переговоров, однако они не допускают ущемления их интересов. Следует отметить, что немцы ведут себя сдержанно и так как эмоции не важны, то они легко могут поменять давнего партнера на другого специалиста, если он будет более профессиональным.

При решении деловых конфликтов в России компромисс – это вынужденная и временная мера. Часто уступки рассматриваются как проявление слабости, а главной задачей заключения сделки является получение более выгодных условий, чем оппонент. Эмоциональность – характерная черта русского менталитета, поэтому русские очень быстро могут перейти от дружелюбного отношения к деловому партнеру к более официальному и холодному.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что этика бизнеса России и Германии дополняют друг друга. Открытость к сотрудничеству и дисциплинированность россиян во взаимодействии с педантичностью и исполнительностью бизнесменов Германии приводит к эффективному деловому сотрудничеству уже на протяжении 45 лет. Одна-

ко различия между культурами не позволяют дать единственно верную оценку точек расхождения и соприкосновения этики бизнеса России и Германии, описать идеальный характер коммуникации между их представителями. Очевидно, что выводы, которые можно сделать, довольно многозначны и не вписываются в привычные рамки «хорошо – плохо». То, что интерпретируется как «плохо» с позиции немцев, может быть «хорошо» с точки зрения русской культуры, и наоборот. Однако знание другой культуры позволяет наиболее оптимально построить процесс коммуникации и избежать всевозможных подводных камней в процессе общения.

Источники

1. Балынская Н.Р., Копцева О.А., Барышникова Е.В., Жилина В.А., Ивкина Т.В., Савинова Ю.А., Соловьева И.Е., Мальцев С.В. Особенности политических коммуникационных процессов в современной России: монография / Федеральное гос. учреждение высш. проф. образования «Уральская акад. гос. службы». Екатеринбург, 2010.

2. Балынская Н.Р. Политико-медийный процесс в российской федерации: современное состояние // Экономика и политика. 2015. № 1 (4). С. 5-7.

3. Балынская Н.Р. Особенности территориального устройства современных государств. Санкт-Петербург, 2014.

4. Балынская Н.Р. Специфика участия средств массовой информации в политическом процессе современной России: диссертация на соискание ученой степени доктора политических наук / ГОУВПО «Уральский государственный университет». Екатеринбург, 2009.