

Отже, для повного та адекватного перекладу будь-яких граматичних конструкцій, перекладачу необхідно розуміти специфіку як мови перекладу так і мови оригіналу, а також вміти відшукувати перекладацькі відповідники задля повноцінного відтворення таких конструкцій.

*Науковий керівник: Мірошник С.О.,
ст. викладач*

УДК 629.735.3 (043.2)

Ободовська Т.С.

Національний авіаційний університет, Київ

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ З ПРЕДСТАВНИКАМИ НІМЕЧЧИНИ

У кожній країні існують свої традиції та звичаї ділового спілкування та ділової етики. Знання національних особливостей, традицій і звичаїв такого спілкування може допомогти Вам з майбутніми бізнес-партнерами.

При спілкуванні з партнерами з Німеччини слід звернути увагу на те, що німці відрізняються пунктуальністю, ощадливістю, раціональністю, прагненням до упорядкованості та організованістю.

Готуючись до зустрічі з представниками німецьких організацій, велику увагу приділіть їй організації. На переговорах німці знавці своєї справи. І зазвичай від своїх партнерів очікують того ж. Звертатися до них слід на прізвище. Наприклад: «Пан Бауер» – на німецькій мові: Herr Bauer (а не на ім'я, як прийнято у американців).

Не дивлячись на те, що німці володіють офіційними і діловими якостями, представники їх нації завжди привітні і доброзичливі. Німці, приїжджаючи на зустрічі, завжди ведуть себе ввічливо та люб'язно з партнерами з інших країн. Але, що стосується роботи – поблажок не зроблять. Вимагають професіоналізму й організованості.

При спілкуванні з ними краще не зачіпати таких тем, як особисті або сімейні – робота і сім'я існують абсолютно окремо; гроші, особливо зарплата; Друга світова війна.

Якщо ви хочете підтримати світську бесіду, краще поговорити на такі теми: автомобілі; спорт (футбол дуже популярний); подорожі.

Негативно німці ставляться до переривання роботи, до відхилення від робочого плану, тому не терплять, коли учасники переговорів, конференцій, різних зборів перемовляються, телефонують, виходять з приміщення, малюють в блокноті.

Вести ділові переговори з німцями в поспіху – велика помилка. У Німеччині пропозиції, зроблені при випадковій зустрічі, вважаються

несолідними. У професіоналізмі партнерів має переконувати навіть зовнішнє оформлення поданих документів: ніяких копій, рукописних заміток і паперів без логотипу і адреси фірми.

Під час ділових переговорів німцям необхідно надавати конкретну, детальну, реалістичну та якісну інформацію, а не перебільшену або туманну інформацію. Їм потрібні аргументи, деталі, тобто підхід до ведення переговорів у німців – академічний і інтелектуальний.

При підготовці до переговорів потрібно завжди пам'ятати: у всьому повинен бути порядок і ясність. На столі переговорів все повинно бути акуратно розкладено. Питання повинні бути ретельно підготовлені і заздалегідь написані на спеціальних бланках.

На ділову зустріч потрібно з'являтися підготовленим: мати при собі плани, схеми, факти і таблиці. Німці вважають відсутність такої підготовки знаком неповаги і непрофесіоналізму.

Вибір одягу на ділові переговори з німцями не менш важливий. Німці дуже консервативні у виборі одягу. Німецький стиль одягу можна охарактеризувати двома словами – стриманість і консерватизм. Неакуратність в одязі вважається такою ж серйозною похибкою, як і недбала робота.

Німці до всіх звертаються на «Ви». Звичайно, старший за віком або за статусом може запропонувати вам перейти на «ти», і це буде першим ритуалом укладення дружби – не варто недбало ставитися до такої пропозиції.

Загально відома німецька пунктуальність. Якщо німець сказав, що прийде о шостій годині, то прийде до шести.

Не демонструйте свою фінансову спроможність, виставляючи напоказ надмірно дороге взуття, одяг чи прикраси.

Німці люблять добре поїсти і з задоволенням ходять до ресторану з діловими партнерами. Ресторан, їжа і ціни повинні бути хорошого середнього рівня без особливої вишуканості.

Зазвичай німці не обмінюються подарунками на ділових зустрічах та переговорах, але можна вручити невеликий подарунок після успішного завершення переговорів.

Фраза *Ordnung muss sein* («Порядок є порядок») як найкраще характеризує ставлення німців до життя, роботи і є девізом нації.

Знання національної специфіки ведення переговорів допоможе уникнути помилок і ви справите на партнера гарне враження, встановите з ним довгострокові партнерські відносини.

*Науковий керівник: Кульчицький В.І.,
канд. філол. наук, доцент*

Отже, для повного та адекватного перекладу будь-яких граматичних конструкцій, перекладачу необхідно розуміти специфіку як мови перекладу так і мови оригіналу, а також вміти відшукувати перекладацькі відповідники задля повноцінного відтворення таких конструкцій.

*Науковий керівник: Мірошник С.О.,
ст. викладач*

УДК 629.735.3 (043.2)

Ободовська Т.С.

Національний авіаційний університет, Київ

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ З ПРЕДСТАВНИКАМИ НІМЕЧЧИНИ

У кожній країні існують свої традиції та звичаї ділового спілкування та ділової етики. Знання національних особливостей, традицій і звичаїв такого спілкування може допомогти Вам з майбутніми бізнес-партнерами.

При спілкуванні з партнерами з Німеччини слід звернути увагу на те, що німці відрізняються пунктуальністю, ощадливістю, раціональністю, прагненням до упорядкованості та організованістю.

Готуючись до зустрічі з представниками німецьких організацій, велику увагу приділіть їй організації. На переговорах німці знавці своєї справи. І зазвичай від своїх партнерів очікують того ж. Звертатися до них слід на прізвище. Наприклад: «Пан Бауер» – на німецькій мові: Herr Bauer (а не на ім'я, як прийнято у американців).

Не дивлячись на те, що німці володіють офіційними і діловими якостями, представники їх нації завжди привітні і доброзичливі. Німці, приїжджаючи на зустрічі, завжди ведуть себе ввічливо та люб'язно з партнерами з інших країн. Але, що стосується роботи – поблажок не зроблять. Вимагають професіоналізму й організованості.

При спілкуванні з ними краще не зачіпати таких тем, як особисті або сімейні – робота і сім'я існують абсолютно окремо; гроші, особливо зарплата; Друга світова війна.

Якщо ви хочете підтримати світську бесіду, краще поговорити на такі теми: автомобілі; спорт (футбол дуже популярний); подорожі.

Негативно німці ставляться до переривання роботи, до відхилення від робочого плану, тому не терплять, коли учасники переговорів, конференцій, різних зборів перемовляються, телефонують, виходять з приміщення, малюють в блокноті.

Вести ділові переговори з німцями в поспіху – велика помилка. У Німеччині пропозиції, зроблені при випадковій зустрічі, вважаються