

# 跨文化敏感性训练： 和德国人做生意

---

如今，跨文化的团队和领导力是避开影响中国人和德国人有效进行商务交流的文化陷阱的精髓。

无视对这种跨文化交际意识的培养可能意味着在日益国际化的市场中失去了关键的竞争优势。

您和您的团队应该为最小化文化摩擦和最大化商务合作而做好准备。

# 跨文化敏感性训练： 和德国人做生意

## ➤ 理解德国人的思维模式

- 历史如何影响了德国人的态度和行为
- 德国是一个区域差异明显的国家
- 多元文化论日渐兴起
- 女性在商务生活中的角色
- 受过良好教育的重要性
- 比较中国人和德国人彼此的固有印象和期望

## ➤ 支配德国人商务行为的社会规范和价值

- 条理性
- 责任感
- 使用不同程度的礼节表示敬意
- 重视表达清楚和分门别类
- 德国人的内外意识
  - 公事与私事
  - 私人空间与公共空间
  - 不同的性格不同的生活圈子
- 规避风险和焦虑
- 实事求是
- 准时和长远规划

## ➤ 德国人的商务礼仪

- 商务中的礼节和礼仪
- 参加和主持会议；在德国用餐和请客
- 送礼，行贿和贪腐

## ➤ 德国人的沟通方式

- 直接沟通和间接沟通
- 直接沟通有利于清楚地了解和客观地看待问题
- 为什么直言不讳
- 语言和礼仪 – 在公共场合与私人场合采用不同的沟通方式
- 有效地向德国人介绍自己
- 幽默在商务中的作用
- 非语言的沟通方式
- 可能引起误会的错译

# 跨文化敏感性训练： 和德国人做生意

- **德国的等级制度和领导**
  - 比较中国和德国的管理风格
  - 德国人心中的“好”领导是什么样
  - 如何让员工忠诚和彼此信任
  
- **德国的员工管理**
  - 决策和授权的形式
  - 如何反馈
  - 激励和绩效评估
  - 管理和监督的形式
  - 文化方面的培训和学习方法
  
- **德国的项目工作**
  - 规划和准备商务会议
  - 守时和守礼
  - 承诺和客观
  - 背景信息精炼
  - 德国人注重细节
  - 解决问题的办法
  - 决策过程
  - 实施计划
    - 分配任务和管理工作流程
  - 变通与坚持
  
- **中国人和德国人共事面临的挑战**
  - 如何确保团队工作进行顺利
    - 领导和成员的角色定位
    - 分析合作过程和任务取向
    - 讨论方式和角色期待
  - 决策和授权的形式

# 跨文化敏感性训练： 和德国人做生意

## 讲座大纲

本次讲座的目的是帮助参与者更好地欣赏中德国文化间的差异并培养一种对于中德商务交流具有深远意义的跨文化敏感性。

文化对思维方式和沟通方式的影响是重中之重。此次讲座对那些在公司本部与德国分部之间起媒介作用的沟通人员具有特别的现实意义。参与者将学会在既有中国人也有德国人的工作环境中顺利的管理和处理事务并且主动地识别，继而避免中德文化冲突。他们将掌握在有多文化的商务环境中有效地阐述和贯彻公司目标和战略所需的技能。

鉴于大部分参与者在运用跨文化技能的过程采用的是英语，所以本次讲座也使用英语进行。

## 学习方法

此次讲座由演讲，案例研究和情景模拟三部分构成。培训课程主要面向互动讨论和后续的案例研究分析与情景模拟。我们鼓励参与者代入自己的经历，问题和关注重点。

## 学习目的

- 意识到自己的文化对自己的思维和行为的影响
- 批判性地思考行为准则，价值和信条的差异
- 强化跨文化沟通和演示的技能。
- 学会应对在德国从事商业活动可能遇到的分歧
- 提高在中德项目活动中的工作效率。
- 提供中德文化均认可的激励性的和有效的领导。
- 通过分析跨文化的商务情景和案例研究，完善自己的商业目标和战略从文化上融入德国商业环境的能力

现场讲座参与者  
不超过十人

时间：  
1天

每个研讨小组的总花  
费

2,100 € + 增值税  
外加差旅费

# Cross-cultural sensitivity training: Doing Business with the Germans

## YOUR TRAINER

Dr. Gatz is a tenured professor at the University of Applied Sciences (UAS) in Hof, Bavaria, Germany. He lectures Cross-cultural Management Issues and International Human Resources Management in the departments of International Management. Within the German-Indian Management Studies Programme (GIMS) he lectures Negotiation Skills in International Contexts.

He studied Economics and Business English at the University of Saarland, Saarbruecken, and completed his doctorate studies at the Institute for World Economics and International Management at the University of Bremen.

He was honored with a Fulbright Grant and received a German Marshall Fund Grant.

Prof. Dr. Gatz has been repeatedly a guest lecturer for cross-cultural management issues at various international universities both in Europe and Asia.

For many years, Prof. Dr. Gatz has also been working as consultant for cross-cultural management issues with a special emphasis on China, India, Latin America and North America. In his seminars for internationally operating companies, he prepares managers and specialists to better master the cross-cultural challenges of interacting with foreign staff and business partners.

## **Prof. Dr. Juergen Gatz**

Phone: +49 92 81 – 75 31 310

Email: [juergen.gatz@hof-university.de](mailto:juergen.gatz@hof-university.de)

# 跨文化敏感性训练： 和德国人做生意

## 您的讲师

Gatz博士是德国巴伐利亚州霍夫应用科技大学(UAS)的终身教授。他在国际化管理系授课，主要方向是跨文化管理课题和国际化人力资源管理。他还在德国-印度管理研究项目(GIMS)中讲授国际商务谈判技巧。

他曾在萨尔布吕肯攻读学习经济和商务英语，然后在不莱梅大学的世界经济学和国际化管理学院取得了博士学位。

他曾被授予富布莱特项目基金并且收到过德国马歇尔基金会的拨款。

Gatz教授经常受邀到欧洲和亚洲的各所国际性大学讲授跨文化管理课题。

多年来，Gatz教授一直担任跨文化管理课题的顾问，尤其是针对中国，印度，拉丁美洲和北美洲。在关于运营国际公司的讲座中，他还邀请了多位企业高管和专家来帮助学员更好地应对与外国员工和商务伙伴相互交流时所面临的跨文化挑战。

**Prof. Dr. Juergen Gatz**

电话: +49 92 81 – 75 31 310

Email: [juergen.gatz@hof-university.de](mailto:juergen.gatz@hof-university.de)