

**Специфические особенности  
ведения деловых переговоров  
Австрийцев**

## Особенности характера австрийцев



Не так-то легко выделить черты характера, присущие всем австрийцам – столько в них намешано разных кровей (швабской, кельтской, славянской). Одни считают, что они веселы, радушны и у них золотое сердце, другие – что они неискренни, угрюмы, раболепны и сварливы. Нация, названная «австрийцами», сформировалась в результате смешения множества языков, характеров и взглядов на окружающий мир. Она впитала в себя разные культурные традиции, и потому ее представители могут одновременно придерживаться диаметрально противоположных взглядов.

# Особенности деловых переговоров с австрийцами



Австрийский народ живет в собственном мире, центром которого является Австрия. Австрийцы поглощены своей историей и склонны верить в то, что их страна задала стандарты демократии, справедливости, государственных и законодательных систем, военной стратегии, философии, науки, культуры и "умения жить".



# Особенности деловых переговоров с австрийцами

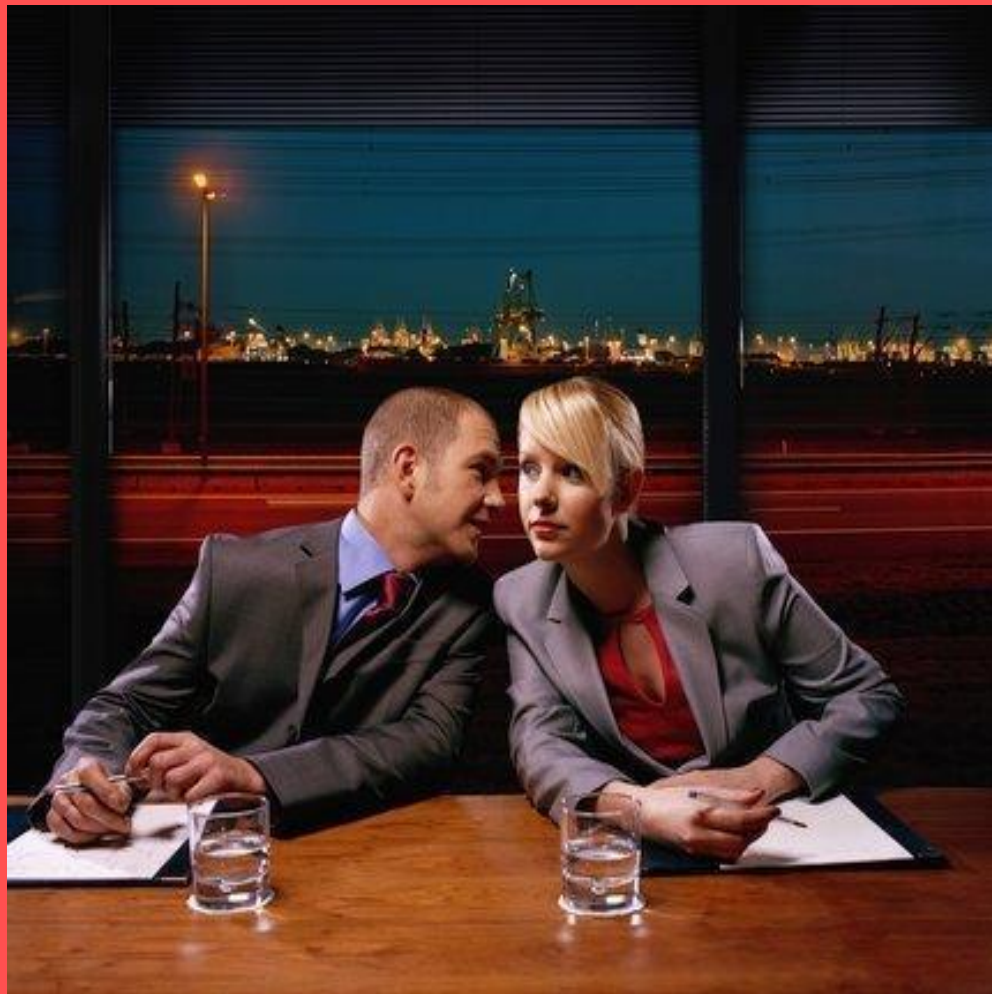


Вас не считают равным. Вы можете быть лучше или хуже, но вы – другой. Австрийцы, как и японцы, верят в свою уникальность и не ждут на самом деле того, что вы когда-нибудь сможете полностью соответствовать их стандартам.

Они подходят к переговорам чисто по-австрийски, что включает в себя следующие моменты.

Они приходят на встречу официально одетые, относясь к этой встрече как к официальному событию. Они используют обращение по фамилии и официальное представление и рассказываются в соответствии со статусом. Вежливость и официальность будут поддерживаться во время переговоров, если австрийцы "руководят" ими. В их аргументах преобладает логика, и они быстро будут "привязываться" к любому нелогичному высказыванию противоположной стороны.

## Особенности деловых переговоров с австрийцами



Они не предъявляют свои требования в начале встречи, но подводят к ним с помощью тщательно сконструированных логических обоснований.

Австрийцы стараются выяснить цели и требования другой стороны с начала переговоров.

Австрийцы подозрительно относятся к раннему установлению дружеских отношений при обсуждении и, не любят обращения по имени, снятия пиджаков или обсуждения личных или семейных деталей. Они гордятся своей быстротой мышления, но не любят, когда их торопят в принятии решений. Переговоры для них - не скорая процедура.

## Личные взгляды влияют на их действия в интересах компании



Другие члены их команды на переговорах часто являются их близкими друзьями, коллегами по университету

или даже родственниками. Стиль их коммуникации - экстравертивный, личностный, часто эмоциональный, но

подчиненный логике. Они прибывают на переговоры заранее хорошо информированными, но при этом смотрят на

вещи сквозь австрийские "очки". Имея дело с австрийцами, следует вести себя более официально. Они

**Спасибо за внимание!**