BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentiert

Verhandeln mit Franzosen

Beniers Consultancy
International Business Training Center

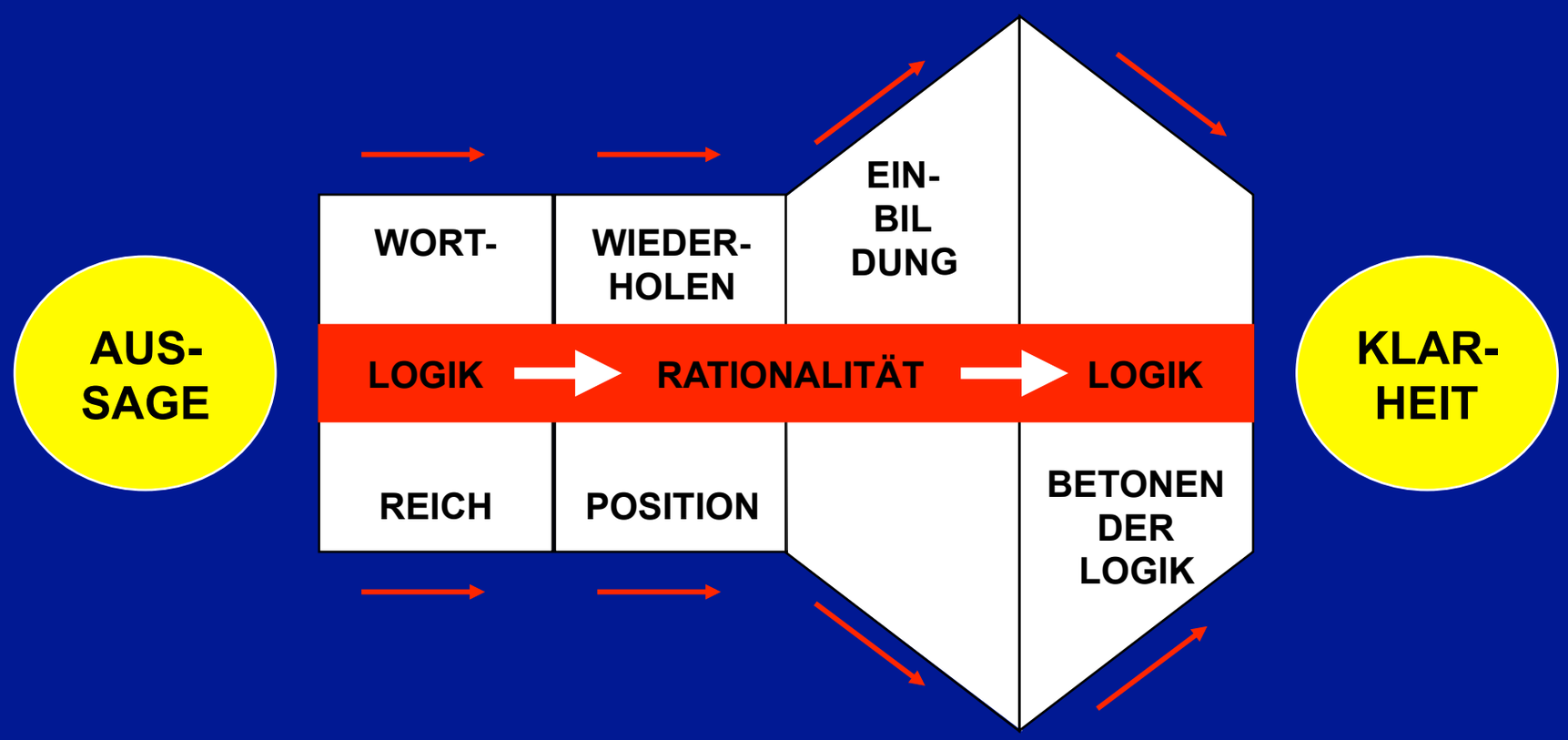
© Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts-
gesetzes ist ohne Zustimmung von der Beratungsfirma Beniers Consultancy
unzulässig und strafbar.
Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen
und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

www.beniers-consultancy.com
http://blog.beniers-consultancy.de

Verhandeln mit Franzosen:
Ideenorientiert: Warum nicht?

REDEN ÜBER	VERHALTEN	VERHANDELN
KONZEPTE	PHANTASIE	DISKUSSIONEN
INNOVATION	EINFALLSREICH	GEDULD
KREATIVITÄT	KREATIV	UMRISSE
NEUES	HERAUSFORDE-REND	LES GRANDES LIGNES
ALTERNATIVEN	CHARISMATISCH	EINZELHEITEN

Kommunikationsschema Franzosen



Verhandeln mit Franzosen

- Franzosen sind *vernünftige, gescheite, manchmal schlaue Menschen;*
- Franzosen haben *verschiedenartige Beziehungen zur Außenwelt und zu Menschen;*
- Das hängt mit der *Verschiedenartigkeit ihres Charakters* zusammen.

Verhandeln mit Franzosen

- ***EHRGEIZIGE FRANZOSEN:***
- Sie haben viele *Ideen* , *Einfälle* , die sich auf die *ZUKUNFT* beziehen;
- Diese Einfälle , Gedanken haben mit der Beseitigung von Schwierigkeiten, Engpässen , der *Erledigung von komplizierten Sachverhalten* zu tun;
- Die Ideen, Gedanken kommen einem schlagartig, mit voller Wut und sind *opportunistischer Art*.

Verhandeln mit Franzosen

- ***MENSCHENORIENTIERTE FRANZOSEN:***
- die *Ideen* , *Gedanken* beziehen sich auf *Menschen;*
- diese Einfälle sind *intuitiv und assoziativ;*
- die Einfälle *basieren auf Selbstvertrauen und* Optimismus ("Warum nicht?").

Verhandeln mit Franzosen

- ***GEWISSENHAFTE FRANZOSEN:***
- Sie *arbeiten Ideen , Gedanken* am liebsten *allein heraus;*
- Diese Gedanken beziehen sich auf *SYSTEME , GROßPROJEKTE;*
- Diese Gedanken befassen sich nur mit den Umrissen , mit *'les grandes lignes'.*

Verhandeln mit Franzosen

- Diese Franzosen erkennen schnell den Zusammenhang zwischen Systemen usw.;
- Sie weisen *ORIGINALITÄT* auf (vgl. Concorde, TGV).

Verhandeln mit Franzosen

- Das Denken der Franzosen ist stark geprägt von der *RATIONALISTISCHEN PHILOSOPHIE VON DESCARTES*: "Das, was ich klar und deutlich erkenne, ist wahr."
- Mit anderen Worten: Das Denken der Franzosen beruht auf dem *Vorhandenen* : Aus einem ergibt sich durch bestimmte Logik das andere.

Verhandeln mit Franzosen

- Verhandeln mit Franzosen ist also an erster Stelle eine Angelegenheit *DER LOGIK, DES LOGISCHEN DENKENS :*

- *Einverständnis , beschränktes Einverständnis oder Nicht-Einverständnis;*

- Dies bedeutet :
  a. *gründlichste Vorbereitung;*
  b. *suchen nach Präzedenzfällen;*
  c. *logisch aufgebaute Argumente, die zur Problemlösung beitragen.*

Verhandeln mit Franzosen

- Der Franzose erwartet von seinem Verhandlungsgegner, daß dieser vor allem *ARGUMENTE* anführt, die auf *LOGISCHEM DENKEN* beruhen;

- Gerade durch dieses Verfahren mit der Logik diskutieren Franzosen gerne und gehen dabei bis *ins kleinste Detail* ('aus einem ergibt sich logischerweise das andere').

Verhandeln mit Franzosen

- Man soll darauf achten, daß Verhandlungen mit Franzosen immer *ZIELORIENTIERT* sind;
- *Franzosen bewerten KONFLIKTE als etwas POSITIVES:* Konflikte tragen nach ihrer Meinung zur (angemessenen) Problemlösung bei.

Verhandeln mit Franzosen

- Der beste Gegenvorschlag kennzeichnet sich also durch eine *LOGISCHE REIHENFOLGE DER FAKTEN UND AR-GUMENTE*, die man anführt;

- Franzosen halten *das Thema*, über das man verhandelt, für *wichtiger als zwischenmenschliche Beziehungen.*

Verhandeln mit Franzosen

- Franzosen *trennen das Geschäftliche vom Privaten;*
- Franzosen verhalten sich immer (sehr) *förmlich;*
- Franzosen sind *RISIKOMINIMIERER: Vertraglich legen sie alles bis ins kleinste Detail fest.*

Verhandeln mit Franzosen

- *ENTSCHEIDUNGEN* werden von Managern *DER HÖCHSTEN EBENE* getroffen;
- Franzosen zeigen ein hohes Maß an *STOLZ, SELBSTDARSTELLUNG* und *PRESTIGE;*
- *Franzosen betrachten die französische Kultur als den Inbegriff der Kultur überhaupt.*

BENIERS CONSULTANCY

International Business Training Center

präsentierte

Verhandeln mit Franzosen

Beniers Consultancy
International Business Training Center

www.beniers-consultancy.com
http://blog.beniers-consultancy.de

C.J.M. Beniers. *Interkulturelle Kommunikation.*
Hanser Verlag München, BRD. ISBN: 3-446-40220-9.

C.J.M. Beniers. *International Business Language for Industrial Engineers.*
Hanser Verlag, München, BRD. ISBN: 3-446-22374-6.

C.J.M. Beniers. *Hörbuch Interkulturelle Kompetenz.*
Technisat Digital GmbH. Daun, BRD