viking communication
intercultural training · Margret Dotter · sedan 1996

De 7 vanligaste missförstånden

i samarbetet med Tyskland

En praktisk guide för svenska företag med Tysklandsaffärer.

Skenet bedrar – just närheten gör att skillnaderna upptäcks för sent.

Varför samma beteende betyder olika saker

Sverige och Tyskland delar historia, geografi och industri. Just därför förväntar vi oss att affärskulturen ska fungera precis som hemma – och där ligger fällan. Samma beteende signalerar olika saker på var sida, och när det krockar förklarar vi det som personproblem i stället för kultur. Här är de sju missförstånden som oftast kostar svenska företag tid, förtroende och affärer i Tyskland – och vad du konkret gör åt dem.

1 Den direkta kritiken är inte ett angrepp

VAD DU SER
Din tyska motpart pekar ut ett fel rakt och öppet, ibland inför andra.

VAD SOM FAKTISKT HÄNDER
Du tolkar det personligt och drar dig tillbaka. Det var aldrig menat så – tysk tydlighet är information, inte attack. Men dialogen stelnar och nästa möte blir spändare.

VAD DU GÖR
Läs direktheten som saklig feedback. Svara lika konkret på sakfrågan och håll isär person och problem.

2 Din förankring tolkas som beslutssvaghet

VAD DU SER
Du vill stämma av med teamet innan ni bestämmer.

VAD SOM FAKTISKT HÄNDER
Det svenska konsensussökandet kan i Tyskland läsas som otydlighet eller obeslutsamhet – och förtroendet för ditt mandat sjunker.

VAD DU GÖR
Berätta att ni förankrar, och när beslutet kommer. En tydlig tidpunkt läses som struktur, inte tvekan.

3 ”Vi löser det sen” fungerar inte

VAD DU SER
Du vill hålla en fråga öppen tills mer är känt.

VAD SOM FAKTISKT HÄNDER
Tysk låg osäkerhetstolerans (Hofstede 65 mot Sveriges 29) gör att ett klart svar på fredag väger tungt. Den öppna frågan skapar oro – inte flexibilitet.

VAD DU GÖR
Ge ett tydligt delbesked och en plan, även när allt inte är klart. Visa att det finns kontroll.

4 Top-down betyder inte att din röst inte räknas

VAD DU SER
Beslut fattas snabbt och uppifrån.

VAD SOM FAKTISKT HÄNDER
Du känner dig som ordermottagare i stället för medskapare, och tappar engagemang.

VAD DU GÖR
Lägg din input tidigt och tydligt – innan beslutet. Påverka i rätt skede, inte efteråt.

5 Ansvarsfrågan är inte fingerpointing

VAD DU SER
När något går fel ställs frågan ”vem?” tydligt och direkt.

VAD SOM FAKTISKT HÄNDER
Den svenska reflexen är att dela på ansvaret och söka samsyn. Mellan logikerna hamnar frågan i ingenmansland – och deadline glider.

VAD DU GÖR
Klargör ägarskap tidigt. Tydligt ansvar är inte skuld – det är hur tyska projekt håller fart.

6 Det svenska nej:et hörs inte

VAD DU SER
Du säger ”det kan bli svårt” eller ”vi får se”.

VAD SOM FAKTISKT HÄNDER
Sverige är en av världens mest indirekta kommunikationskulturer. Ditt vänliga nej tolkas som ett ja – och förväntningarna spricker senare.

VAD DU GÖR
Var explicit med ja och nej på sakfrågan. Du kan behålla den varma tonen och ändå vara tydlig.

7 Punktlighet och koderna är löften

VAD DU SER
Möten, mejl och tider behandlas strikt.

VAD SOM FAKTISKT HÄNDER
Punktlighet och tydliga ramar är ett löfte i tysk kultur. Slarv med dem läses som bristande respekt – långt innan någon säger det.

VAD DU GÖR
Håll tider och svara i tid. Små signaler avgör hur ditt företag uppfattas.

Det här är början.

CultureFit Academy går på djupet i alla sju missförstånden – och resten av den tyska affärslogiken – i 12 korta moduler du gör i din egen takt, så att du kan agera tryggt redan på nästa möte.

Föranmäl dig och säkra pionjärpriset – 30 % rabatt före lansering (10 430 kr i stället för 14 900 kr). Det är en föranmälan, inte ett köp.

www.inter-cultural-training.se