



Діловий етикет в Іспанії

Виконали: Кириченко В.О
Газнюк Т.Л.



Бізнес по-іспанськи



Іспанці щирі, сердечні, відкриті, володіють почуттям гумору і здатністю працювати в команді. Переговори з іспанцями протікають менш динамічно, ніж, скажімо, з американськими і корейськими бізнесменами. Вони люблять вести багатослівні дискусії, тому регламент переговорів дуже часто не дотримується.

Кожна з провінцій Іспанії надає характеру жителів свій неповторний колорит. Однак, чим ближче до півдня, тим більш відкритим стає прояв почуттів, менш формальним і умовним спілкування.

Ділове знайомство

Ділове знайомство відбувається за загальновизнаними правилами: рукостискання і обмін візитними картками. Звертаючись іспанці вживають синьйор або синьйора. До літніх людей і професіоналів необхідно звертатись, додаючи титул, наприклад синьйор Гарсія. До інших — звертаються дон або донья, додаючи ім'я, наприклад, дон Антоніо.

Представники молодшого покоління можуть зразу ж запропонувати звертатись на «ти». Звичайною справою на зустрічі можуть бути запізнення на півгодини. В ході знайомства іспанці намагаються якомога більше дізнатись про партнера, щоб надати переговорам характеру «дружньої бесіди». Мова іспанців — тепла, чутлива, захоплива.



Проведення переговорів

Більшість іспанців вважають чинниками успіху на ділових переговорах долю та вдачу. Важливими є протекціонізм, приятельські та сімейні зв'язки. Ділові розмови іспанці починають із загальних розмов про погоду, спорт, визначні історичні події, місцеві пам'ятки культури, це лестить почуттю національної гордості іспанців. Іспанські бізнесмени вважають, що переговори повинні проводитись особами, рівними за своїм статусом у діловому світі.



В порівнянні з Північною Європою, іспанці вважають за краще непрямі вислови, в розмові надають перевагу вживанню слова «так». Щоб справити належне враження на іспанського партнера, бажано на переговорах виявляти сміливість. Покажіть себе розумним, гідним поваги, відкритим співрозмовником.

Часові рамки

В Іспанії ділові зустрічі не можна призначати на полудень, оскільки у цей час в іспанців сієста. В Іспанії час споживання їжі значно зміщений: снідати починають із 14.00, а обідати – з 22.00. Під час спілкування іспанці віддають перевагу близькій відстані. Іспанці можуть говорити годинами, тому зустріч найчастіше закінчується набагато пізніше, ніж передбачено регламентом. Якщо іспанця не дослухати до кінця і перебити його мову, це буде сприйнято як неповагу. Звичайно, в інших країнах це теж вважається порушенням етикету, але в Іспанії до цього ставляться особливо педантично.

Жорсткі часові рамки зовсім не по душі іспанцям; вони не пунктуальні і п'ятнадцятихвилинний запізнення є для них практично нормою. Вважається, що і в ділових питаннях іспанці не дуже люблять дотримуватися обумовлених термінів.

Не можна наносити візити безпосередньо після обіду. В цій країні, якщо вам дають візитну карту, це ознака найбільшої довіри.



Діловий одяг

При проведенні ділових зустрічей слід додержуватись такої форми одягу: класичний костюм, біла сорочка та ретельно начищене взуття. Одягайтеся консервативно, уникайте яскравих, крикливих кольорів. Взуття - найважливіший елемент облачення. Заношені туфлі можуть зіпсувати найкращий наряд.

В одязі іспанцям до вподоби сполучення чорного з білим, чи чорного з червоним із оздобленнями золотом. Волосся іспанки люблять стягувати у тугий пучок.





Жестикуляція




Зазвичай іспанці прагнуть стати якомога ближче до співрозмовника. Іспанці публічно демонструють прихильність до своїх друзів і близьким. Чоловіки можуть обійматися при зустрічі, якщо вони друзі або родичі.

Жінкам при зустрічі дозволено обійнятися і поцілувати один одного в щоку. Візуальний контакт між іспанкою і іспанцем може бути розцінений як вияв інтересу, але пильний погляд на іноземців - звичайна справа, він не має особливого значення.

Іспанці при розмові активно жестикулюють. Не намагайтеся наслідувати їм.

Іспанці, як і італійці, образливим вважають жест доторкання до мочки вуха.

Нахил голови вбік — знак зацікавленості, опущена голова — негативне і досить критичне ставлення до партнера. Хитання головою з боку в бік, здебільшого зліва направо, — це знак здивування, спричиненого незрозумілою поведінкою. Звук «тсс» в Іспанії означає заклик до тиші, як і в Україні, а от в Америці так виражають несхвалення.



Корисні поради

- При розмові будьте готові, що вас переб'ють.
- Будьте терплячі. Нічого не робіть в поспіху.
- Усвідомте, що не всі іспанці - тореадори. Деякі навіть не люблять ходити на кориду.
- Запрошення в гості прийміть як комплімент. Іспанці рідко запрошують до себе.
- Дозвольте іспанцеві розповісти про свою сім'ю.
- Не приймайте іспанське почуття власної гідності і впевненості в собі за нетерпимість. Іспанці - дуже гордий народ.
- Будьте готові до того, що зіткнетеся з тяганиною.
- Лояльність тут проявляють щодо конкретних людей, а не установ.
- Не даруйте: дорогі подарунки, які можуть навести на думку про підкуп
- Ділові сніданки сприймають нормально, але не люблять.
- Іноземок приймають в ділове співтовариство Іспанії, але їм потрібно відразу ж поставити до відома колег про свої компетентності і зв'язках.

**Дякую за
увагу!**

