



Встречи и приветствия

Во время приветствия шведы обмениваются рукопожатиями, причем так приветствуют друг друга как мужчины, так и женщины. Обязательно нужно убедиться, что во время рукопожатия вы поддерживаете зрительный контакт с человеком; необходимо пожать руку собеседнику как вначале, так и по окончанию встречи. Для шведов важно сохранение личного пространства, поэтому рекомендуется соблюдать определенную дистанцию и не вторгаться в это пространство. В то же время шведы отличаются чрезвычайным дружелюбием.



Время

Важными чертами национального характера шведов являются точность, любовь к порядку и планированию, организованность и пунктуальность. В Швеции огромное значение придают пунктуальности, которая является прямым свидетельством вашей надежности. О встрече всегда договариваются заблаговременно. Желательно назначать встречу как минимум за две недели. На переговоры являются точно в назначенное время, отклонение от которого не должно превышать 3-5 минут, в исключительных случаях до 15 минут.

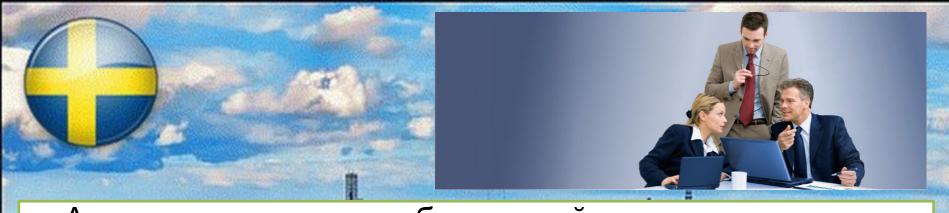


Визитки

Любое деловое знакомство в Швеции начинается с обязательного обмена визитными карточками, поэтому всегда необходимо иметь с собой достаточное их количество. Если в ответ на протянутую визитную карточку вы не можете дать свою, вам следует извиниться, объяснив причину и пообещав послать визитку при первой возможности. И даже если ваше первое общение было совсем непродолжительным, при следующей встрече бизнесмен, имеющий вашу визитную карточку, не станет относиться к вам как к абсолютно незнакомому человеку.







- А что касается гардероба деловой женщины, то здесь шведские каноны гораздо лояльнее. Прекрасно впишутся в деловой стиль строгий, не очень яркий модный костюм, не слишком вычурное платье. Современные женщины широко используют брючные костюмы. Разумеется, стиль одежды в разных компаниях существенно отличается. Так, в банках, серьезных финансовых, консалтинговых компаниях принято одеваться строго, в других же фирмах сотрудники могут приходить на работу в повседневной одежде.
- Основное требование, касающееся одежды, не одеваться вычурно. Деловой стиль, как и стиль общения на работе, отличается демократичностью.



Подарки

Подарки как способ оказания внимания и расположения приняты и в деловой среде. Однако правила, определяющие уместность подарка, в значительной мере зависят от традиций страны. В европейских, в т. ч. и шведских деловых кругах уже сложился определенный ритуал дарения и определен круг товаров, которые рассматриваются не как взятки, а как подарки. Как правило, это различные фирменные и национальные сувениры, иногда - производимая компанией продукция. Деловым партнерам дарят календари, записные книжки, зажигалки, фирменные авторучки, а на Рождество - алкогольные напитки. Нужно отметить, что представители европейских (и в частности, шведских) фирм очень щепетильно относятся как к получению, так и к дарению подарков, которые рассматриваются не только как символы и знаки внимания, но и как инструменты оказания определенного давления на партнера. Кодекс поведения бизнесмена осуждает подобную практику.

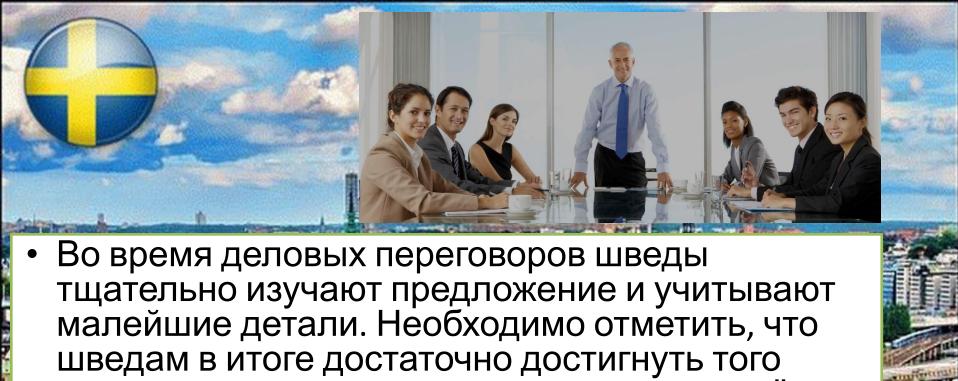


Ведение переговоров

Переговоры в Швеции чаще всего происходят в помещении, специально предназначенном для этой цели. Согласно правилам этикета служащий фирмы, встречающий посетителей, провожает их в помещение, где будут проходить переговоры. Традиционно шведы начинают деловую встречу с обсуждения общих тем - впечатления гостей, спорт, погода, достопримечательности и т.д. К этой части встречи стоит заранее подготовиться. Налаживание дружеских отношений играет для шведов большую роль. Как уже было отмечено ранее, приветствие предполагает рукопожатие. Обниматься и целоваться при встрече у шведов не принято, если это не близкие друзья или родственники.



При налаживании деловых контактов важно учитывать также некоторые особенности восприятия шведов. Например, если на переговорах вам задали вопрос, ответ на него должен звучать в первых же словах. Если этого не происходит, внимание рассеивается, а пространное объяснение может вызвать раздражение. Очень важно знать принятые у шведов вежливые формы отказа или отрицания, которые часто вводят в заблуждение иностранцев. Представители этих стран не любят назойливости, скандальности, агрессивности и всеми силами стремятся избегать конфликтов и обид. Поэтому они часто используют различные выражения, общий смысл которых сводится к простому слову «нет»: «Это, пожалуй, будет сложнее», «Может быть», «Попытаюсь», «Трудно сказать».



момента в переговорах, когда предельно чётко и ясно очерчиваются контуры оптимального решения. Не стоит ожидать, что после окончания переговоров вы будете приглашены в ресторан и тем более надеяться, что переговоры будут проходить в ресторане. Летом в Швеции деловая жизнь обычно замирает, все стремятся отдохнуть, поэтому лучше не назначать на эти месяцы деловых встреч. Это может быть воспринято как бестактность



Заключение

• Итак, достаточно ясно видно, что несмотря на существующие отличия в традициях и правилах в разных странах, основные принципы остаются постоянными уважение к партнеру и его времени, уважение его права на личную жизнь и поддержание определенной дистанции между вами, уважение к культуре и истории данной страны. Пожалуй именно это главное в любых, в том числе и деловых отношениях с жителями других стран.

