

УДК: 32.327

СПЕЦИФИКА ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ В ШВЕЦИИ

Коровина Д. А.¹

¹ПГУ – Пензенский государственный университет, Россия, Пенза e-mail:
korovina.daria@list.ru

Статья представляет собой обобщение национальных особенностей. Рассматриваются особенности ведения переговоров с шведами для осуществления совместной деятельности. Рассматриваются основные стадии общения: приветствие, представление, обращение. Дается характеристика ведения переговоров. Представлен ряд рекомендаций по соответствующей переговорам одежде, а также по необходимому поведению как в официальных переговорах, так и в неформальной беседе.

Ключевые слова: Швеция, бизнес-деятельность, культура переговоров, деловой этикет, правила поведения.

SPECIFICS OF BUSINESS COMMUNICATION IN SWEDEN

Korovina. D. A.¹

¹PGU – Penza State University, Russia, Penza, e-mail:
korovina.daria@list.ru

The article is a generalization of national characteristics. The features of negotiating with the Swedes for the implementation of joint activities are considered. The main stages of communication are considered: greeting, presentation, address. The characteristic of negotiating is given. A number of recommendations are provided on appropriate clothing for negotiations, as well as on the required behavior, both in formal negotiations and in informal conversation.

Keywords: Sweden, business, culture of negotiation, business ethics, rules of conduct.

У Швеции и стран Западной Европы много общего в традициях делового общения. Тем не менее, у этой скандинавской страны есть и свои особенности. К характерным чертам шведов можно отнести: аккуратность, серьезность, пунктуальность, порядочность и надежность в отношениях. Шведы большие профессионалы своего дела, поэтому склонны высоко ценить профессионализм и своих партнеров. Во время переговоров шведы редко прибегают к услугам переводчиков, так как, как правило, сами владеют несколькими иностранными языками, чаще всего английским и немецким. [1, с. 17].

Шведы большие формалисты, любящие планировать все дела заблаговременно. Бизнесмены предпочитают знать заранее всю программу делового визита (включая культурную программу), а также точный список его участников. На все мероприятия шведы приходят в точно назначенное время, с максимальным опозданием в 5 минут. [5, с. 62].

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. Для приветствия используются рукопожатие и обмен визитными карточками. Поначалу шведы могут показаться излишне чопорными и сдержанными, но это обманчивое впечатление; как и

многие скандинавы, они очень свободны в общении и с радостью, довольно быстро переходят на «ты». [5, с. 63].

В деловых вопросах шведы тщательно изучают все до мельчайших деталей, поэтому к деловым встречам стоит готовиться очень тщательно. Предварительное всестороннее изучение всех условий полученного предложения или детальная проработка всех пунктов договора характерны для скандинавских бизнесменов. [1, с. 34].

Вести себя со шведами следует самоуверенно, но избегая хвастовства. Важно не столько быстро принимать решения, сколько заранее предусмотреть возможные варианты развития событий и свои ответные ходы. Это очень импонирует шведам, привыкшим к жестким требованиям в бизнесе, и может сделать их открытыми и простыми, приятными в общении партнерами. Шведы склонны соблюдать субординацию в соответствии с занимаемым в компании положением. Поэтому каждый участник деловой беседы может высказать свое собственное мнение, лишь когда ему будет предоставлено слово. [5, с. 42].

В Швеции очень ценят простоту, негативно относятся к статусным вещам. Частое использование таких слов как «пожалуйста» и «спасибо» говорит о дружелюбии шведов. Достаточно часто деловое общение со шведскими партнерами может проходить в ресторане, реже дома, т.к. домой приглашают только самых близких или самых важных партнеров. Если вас пригласили домой, то не забудьте купить цветы хозяйке дома. Уместным подарком из России может стать изделие русских народных промыслов: шкатулка, шаль, а также излюбленный в Швеции хороший, дорогой шоколад. В Швеции ценятся алкогольные напитки, поэтому бутылка вина также сможет порадовать вашего партнера. А вот во время деловой встречи не стоит злоупотреблять алкоголем, кружка пива – это максимум, что стоит себе позволить в присутствии шведа. [4, с. 80].

Шведы не очень любят светские беседы, предпочитая разграничивать деловое и личное общение. Если же разговор все-таки затронул эту тему, то не стоит говорить о семье, домочадцах, лучше обсудить вопросы спорта, особенно хоккея и футбола, отпуска и культуры. Если вас пригласили в гости, правила хорошего тона предусматривают ответное приглашение. [2, с. 110].

Принимая приглашение на любое светское мероприятие (театр, выставка и т.д.), и даже на деловую трапезу – всегда поинтересуйтесь дресс-кодом. Шведам будет комфортно, если и вы, приглашая на мероприятие, сообщите им о форме одежды.

В деловой одежде шведы предпочитают традиционный европейский стиль. Для мужчин - строгий деловой костюм в серых или синих тонах, для женщин – юбка и пиджак модного покроя, платье классического стиля [5, с. 43].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в силу особенностей национального характера и многовековых традиций, переговоры и бизнес встречи с партнёрами из Швеции должны проходить с учётом всех национальных особенностей этого народа.

Список литературы:

1. Кулябина Л.Н. Швеция в современном мире / Дипломат. акад. МИД России. -- М., 2005. -- 173 с.
2. Сухарев В.А., Сухарев М.В. Психология народов и наций. -- Д.: Сталкер, 1997. – 400 с.
3. Берлин П. Эти странные шведы = The Xenophobic Guide to the Swedes. -- М.: Эгмонт Россия Лтд, 2001. -- 96 с.
4. Чеснокова Т. А. Шведская идентичность. Изменение национального менталитета. - М., 2008.; Чеснокова Т. А. Россия-Швеция: диалог культур. - М., 2004. – 106 с.
5. Жлудова О. А., Андреева И. В., Бетина О. Б. Бизнес-этикет. СПб.: Вектор, 2006. – 136 с.