РОБОТА СТУДЕНТКИ ГРУПИ УЛМ-21

Подарунковий етикет Іспанії

ГОРТЕНКО ЮЛІЇ

Іспанський бізнес

Іспанський бізнес дуже офіційний. Тут на зустріч слід прибувати точно вчасно, навіть якщо потім доведеться трохи зачекати. Ділові зустрічі зазвичай починаються хвилин на п'ятнадцять пізніше за призначений час. Переговори зазвичай починаються із загальних тем – погоди, спорту, місцевих визначних пам'яток тощо.

Під час розмови іспанці зазвичай трохи перебільшують і оповідають про події драматичним тоном та пристрастю, особливо характерною на півдні країни. В іспанців навіть не вважається нетактовним вказати співрозмовнику на його помилки – такий метод в Іспанії вважається прогресивним засобом ведення переговорів

Для бізнесу тут дуже важливі такі речі, як довіра, порозуміння та психологічна сумісність. Іспанці намагаються насамперед оцінити потенційного партнера як людину. Потрібно продемонструвати свою людяність, відмовитися від холодності, допускається розмовляти на особисті теми, і навіть визнання незначних власних грішків у цьому діалозі може зіграти хорошу службу.

Під час зустрічі та прощання прийнято обмінюватися рукостисканнями. Обійми допустимі лише між друзями.



Неформальні зустрічі



В Іспанії ділових партнерів не прийнято запрошувати додому, а ділові трапези відбуваються у ресторанах.

Бути запрошеним на сімейну вечерю своїм діловим партнером вважається найвищою честю.

Подібний крок з його боку висловлює прагнення встановлення неформальних відносин.

Прибути на вечерю слід на чверть години пізніше за призначений час.

За столом вітаються будь-які захоплені коментарі щодо якості страв та напоїв. На знак подяки бажано принести подарунок (квіти, коробку цукерок, шампанське та ін.). Важливо також уникати дорогих подарунків, які можуть бути сприйняті як хабар і образять партнера.

Припустимі та неприпустимі подарунки

В Іспанії діловому партнеру можна подарувати після зустрічі запальничку, ручку або календар з логотипом компанії дарувальникаю Більш дорогий подарунок насторожить іноземних партнерів. З більшою вдячністю іспанці візьмуть запрошення в театр.

Іспанці гвоздики і хризантеми вважають символом нещастя

Занадто дорогий подарунок може бути розцінений як хабар і зіпсувати стосунки з іспанськими партнерами. Відкрита демонстрація достатку не вітається. Будьте впевнені, що налагодити відносини після подібного інциденту вже не вийде.

Традиційні подарунки



Іспанське весілля

На іспанському весіллі немає черги з конвертами, квітами та подарунками. Дарувати квіти нареченій тут не прийнято, подарунки відправляють після або до весілля. Часто молодята вказують в запрошенні банківський рахунок й гості туди переказують подарункові гроші. Друзі молодих влаштовують свято до весілля та дарують подарунки й гроші молодятам в ігровій формі.

Релігійні свята

23 квітня – це день книг та троянд Святого Георгія. В цей день жінки дарують книги своїм чоловікам, а чоловіки одну троянду з колоском пшениці. По всій Іспанії діти, відраховуючи дні до Різдва, відкривають кожен день календар з цукерками. В Каталунії в дім заносять пусту колоду з намальованим лицем та шапкою.

Свято трьох королів. В цей день проходять костюмовані паради на честь волхвів, які приносили подарунки маленькому Ісусові. З усіх різдвяних свят більше шансів отримати подарунок саме в цей день. Коли хтось ділиться бажанням щось собі придбати, йому завжди кажуть: "попроси у трьох королів".

Цікаві факти

13 квіток

В Іспанії варто уникати числа тринадцять в букеті квітів, який ви бажаєте піднести в подарунок її жителю. Також іспанці не люблять прості і не екстравагантні подарунки.



В Іспанії «козу» (жест із виставлених мізинцем і вказівним пальцем) краще залишити при собі. Тут такий знак, показаний чоловікові, означає, що його дружина йому зраджує

Висновки

Найбільш прийнятні подарунки іспанському партнеру:
ілюстровані альбоми з краєвидами своєї рідної країни чи місцевості;
різні музичні записи та диски, пов'язані з вашою батьківщиною;
вироби народних умільців;
подарунки, які рекламують вашу компанію.

Зазвичай подарунки не дарують при першій зустрічі, але пізніше вони можуть бути знаком уваги і ознакою бажання встановити тісніші дружні стосунки. Також подарунок можна подавати і наприкінці успішних переговорів.
Не варто дарувати надто дорогі чи екстравагантні подарунки – їх можуть розцінити як хабар.
Говорячи про особливості ділового етикету будь-якої країни необхідно розуміти, що всі вони наслідки певних національних особливостей та історично сформованих традицій.
Дуже важливою рисою іспанського характеру є непередбачуваність їхнього характеру та поведінки часом непередбачувана і для них самих. Іспанців мало турбує, що інші думають про них. Здебільшого іспанці приділяють манерам менше уваги, ніж інші нації. Але загалом не ігнорують основні правила ділового етикету.