**Тема: Національні особливості ділового спілкування у Франції.**

**Лекція**

Французи — одна з найстаріших націй на європейському континенті з багатою історією і культурою. У минулому Франція зробила значний вплив на формування дипломатичного протоколу, етикету. Довгий час французька мова була мовою дипломатичного листування і дипломатичного спілкування. Англійський дипломат Г. Нікольсон писав: "Французи поєднують тонкість спостереження з особливим даром ясної переконливості. Вони благородні і точні, але не нетерпимі. Середній француз так упевнений в своїй інтелектуальній перевазі, так переконаний в перевазі своєї культури, що часто йому важко приховати своє роздратування варварами, що населяють інші країни. Це кривдить." Після Другої світової війни Франція частково втратила свій політичний, економічний і культурний вплив в світі. Французька мова як мова дипломатичного спілкування витісняється англійською. Американська економічна і культурна експансія дуже вражає національну гордість французів, тому в останні десятиріччя вони особливо ревно відстоюють свої культурні особливості. Під час ділових зустрічей і проведення переговорів бажано використовувати французьку мову як офіційну. Якщо ваш французький партнер заговорив англійською або українською, то для вас зроблена велика поступка і в співпраці з вами дуже зацікавлені. Оскільки для французів кухня — це предмет національної гордості, можливі будь-які захоплені коментарі з приводу якості блюд і напоїв на столі. При цьому не слід забувати, що не прийнято залишати їжу на тарілці, підсолювати блюда за своїм смаком або користуватися пряностями. Міцні напої п'ють рідко, віддаючи перевагу вину на всі випадки життя. Довгі тости не прийняті. Перед 880 1 4 5 В.Я. Зусін тим, як випити, говорять: "А вотр санте" — "За ваше здоров'я." Рахунок в ресторані звично оплачує той, хто запрошує. Під час ділового прийому про справи говорять тільки після того, як подається кава, до цього моменту французи вважають за краще розмовляти про культуру і мистецтво. Можливо, це відбувається тому, що "французи не люблять з ходу піднімати в бесіді питання, яке їх цікавить якнайбільше. До нього підходять поступово, після довгої розмови на різні нейтральні теми. Поступати навпаки вважається ознакою не тільки поганого тону, а й недалекого розуму: демонструючи свій інтерес, ви виявляєтеся в ролі прохача, а отримавши негативну відповідь, ставите в незручне становища як себе, так і партнера". Великий вплив на французький стиль ділового спілкування має система освіти, яка орієнтована на виховання незалежних і критично налаштованих громадян. Вищі шари суспільства особливу увагу приділяють вивченню філософії, історії мистецтв, французької історії і культури. В результаті зарубіжний партнер підкорений привабливістю французів, але розуміє, що підтримувати ділові відносини з ними не просто. У діловому житті Франції велике значення мають особисті зв'язки і знайомства. Нових партнерів прагнуть знайти через посередників, зв'язаних дружніми, сімейними або фінансовими відносинами. Педантичні французи звертають увагу на ведення ділових контактів на належному ієрархічному рівні. Французькі бізнесмени ретельно готуються до майбутніх переговорів. Вони люблять досконально вивчати всі аспекти і наслідки пропозицій, які поступають. Тому переговори з ними проходять в більш повільному темпі, ніж, наприклад, з американськими підприємцями. У французьких учасників переговорів негативне ставлення до компромісів. Вони майстерно, навіть з витонченістю, відстоюють той або інший принцип чи свою позицію, але не 1 4 6 Етика та етикет ділового спілкування схильні до торгу. В результаті виявляється, що французи достатньо жорстко ведуть переговори і, як правило, не мають "запасної позиції". Часто представники французької делегації на переговорах вибирають конфронтаційний тип взаємодії. Рукостискання у французів має багато відтінків. Воно може бути гарячим, дружнім, поблажливим, холодним, недбалим, сухим. Французи не відрізняються точністю і не завжди пунктуальні. На прийомах вони слідують правилу: чим вище статус гостя, тим пізніше він приходить. Якщо ви запрошені на вечерю з президентом французької компанії, то ризикуєте сісти за стіл на півгодини пізніше призначеного терміну. Бути запрошеним на вечерю своїм діловим партнером вважається у Франції винятковою честю. На вечерю слід прибути на 15 хвилин пізніше призначеного часу, принісши як подарунок квіти (тільки не червоні гвоздики), коробку цукерок або шампанське. В ході першої зустрічі не прийнято вручати своєму діловому партнеру подарунки. Як сувеніри доречними вважаються художні альбоми, пластинки з класичною музикою і т.д. В одязі французи віддають перевагу класичному стилю. Діловим жінкам рекомендується оживити костюм витонченою брошкою, з подвоєною увагою віднестися до свого макіяжу