

Особенности национального этикета в Канаде



Выполнила студентка

группы 20ПУД-121

Х. Даша

Канадцы как правило миролюбивы и отзывчивы. Им присуща гигантская выдержанность, чем иным национальностям Америки. Канадский разговор довольно раскрытый и взаимно обходительный, а социальная терпимость – это обыкновенная норма для деловых встреч.



В деловом общении нужно следовать следующими принципами:

Сдержанность. При переговорах ведите себя строго, по-деловому. Мысли следует излагать кратко и исчерпывающе, чтобы оппоненту не пришлось спрашивать у Вас несколько раз, что именно имеется в виду.

При знакомстве подается рука, а также называется имя и место работы.

Помните о зрительном контакте. Он крайне важен для канадцев, так что если хотите заручиться поддержкой и уважением партнера, смотрите ему прямо в глаза.

Канадцы быстро переходят на «ты». Это не означает ухудшения отношения к партнеру, скорее наоборот.

Мужчины должны первыми протянуть руку женщине для знакомства.

Опрятность в одежде. Признак преуспевающего бизнесмена – это его одежда. На официальных встречах требуется надевать костюм, а на неофициальных строгую, но элегантную одежду.



На неформальных беседах канадцы любят поговорить об актуальных событиях страны и зарубежья, но без оценочных высказываний. Любимая тема – это спорт, обратите особое внимание на последние события в мире хоккея и бейсбола. Прежде всего, здесь ценится качество во всем.

Канадцы очень законопослушны, поэтому резко негативно относятся к обходу нормативных актов и обману государства. К недостойному поведению они крайне чувствительны, непрозрачность бизнеса или несоблюдение контракта может поставить крест на взаимоотношениях между сторонами.

При невыполнении обязательств будьте готовы к тому, что канадский бизнесмен может обратиться в Верховный суд за восстановлением своих прав и соблюдением законных интересов.



В Канаде приняты такие же формы приветствия, как и в США. Здесь желают доброго утра, дня или вечера, говорят «Хай!» и «Хелло!», интересуются, как дела. Причем рассказывать, как обстоят ваши дела на самом деле, конечно же, не следует — достаточно ограничиться общими фразами вроде «хорошо», «прекрасно» и пр. В ответ обязательно нужно поинтересоваться делами собеседника. Прощаются тоже стандартно: желают хорошего дня или спокойной ночи, выражают надежду на следующую встречу. Что касается рукопожатий, они чаще используются при деловых встречах, а в повседневном общении заменяются вежливой улыбкой и кивком головы.



*Welcome to
Canada*



Деловые встречи в Канаде проводятся за ланчем. А вот представительские мероприятия лучше всего назначить в ресторане. Будьте готовы к тому, что Вас могут пригласить вечером на ужин домой к партнеру.

Бизнес-ланчи обычно недолгие, подаются легкие блюда, часто без алкоголя.

Считается допустимым опоздать на 15 минут на вечернюю встречу, но опоздание на полчаса уже недопустимо. В этом случае стоит позвонить и предупредить.

Застольный этикет в Канаде не содержит каких-либо специфических норм. Дождитесь, когда вам укажут место, и только после этого садитесь. Бизнес за столом обычно не обсуждается.



На официальных мероприятиях обычно подают что-либо сугубо национальное, например, тихоокеанскую нерку или семгу. Канада более склонна к церемониям, нежели США. Деловые люди здесь, в отличие от своих американских коллег, не склонны переходить на «ты». Отличительная черта поведения канадцев в делах - консерватизм. Если вы не хотите что-то есть, или не хотите есть вообще, достаточно сказать «Нет, спасибо». У канадцев вежливый отказ не вызовет раздражения.



Канадцы всегда стараются больше узнать о своем партнере, прежде чем начинать с ним общее дело. Будьте готовы предоставить годовые отчеты, каталоги и другие сведения своему будущему партнеру. Иностранные предприниматели не будут тратить время на ненадежных заказчиков или поставщиков, поэтому позаботьтесь о том, чтобы репутация компании была соответствующая. Заручитесь рекомендательными письмами или предоставьте контакты своих прошлых партнеров, чтобы сделка была максимально открытая. Канадцы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве и редко меняют своих партнеров. Так что, если Вам удалось найти с ними общий язык, можно сказать Вам крупно повезло. Вы гарантированно будете защищены от мошенничества и нечестных махинаций. От делового общения и репутации представителя компании может зависеть успех всего дела в общем.

Британское влияние сделало канадцев учтивыми людьми. Они часто используют слова «спасибо» и «пожалуйста». Их тактичность проявляется с теми, с кем они общаются, хотя чувства и эмоции принято скрывать. В споре канадские партнеры избегают конфликтов и острых углов. Поэтому найти взаимопонимание с ними очень легко и просто



Спасибо за внимание!

