

آداب التصرف عند بعض الشعوب



تختلف العادات والتقاليد والمعتقدات من شعب إلى آخر، فالذي يجوز في بلد ما يمكن أن يُعتبر تصرفاً غير مقبول أو غير لائق في بلد آخر. وما هو شائع لدى شعب، يكون مُحرمًا عند شعب آخر. لذلك؛ فإنَّ عدم الاطلاع على تلك الاختلافات، يؤدي في كثير من الأوقات إلى ارتكاب العديد من الأخطاء، الذي يمكن وصفها بالهفوات الكبيرة التي تخرَّب العلاقات في عالم الأعمال وفي المجتمع عموماً.

في هذا الموضوع بعض تقاليد وعادات شعوب اليابان وإسبانيا وإيطاليا واليونان وبريطانيا وألمانيا والسويد والنرويج.

- الياباني:

يحنى الياباني صدره قليلاً إلى الأمام، ويده ممدودتان وملتصقتان بجانب جسمه، عندما يلقي

التحية أو يشكر أحداً أو يعبر عن أمر ما ، في حين أن النساء يضعن أيديهن على الفخذين.

لا يتردد الياباني في تقديم المساعدة عند الحاجة، لكن تحتم عليك التقاليد اليابانية أن ترفض هذه المساعدة 3 مرات قبل أن تعود وتقبلها.

يجلس الياباني على الأرض أثناء تناول الطعام، فهو ينتمي إلى الشعوب القليلة التي لا تزال متمسكة بتلك العادة في جميع المناسبات وأنشطة الحياة اليومية، مثل حفلات الشاي ودعوات العشاء أو الغداء وفي الأحداث التقليدية الأخرى كافة. والطريقة الرسمية للجلوس، هي ثني الركبتين والجلوس عليهما كأنك في وضع التشهد، وهو ما يعرف باسم "سيزا". لكن الجلوس في هذه الوضعية لفترة طويلة قد يكون غير مريح، وربما يؤدي إلى إصابة الرجلين بالتنميل. لهذا، يستعاض عنه أحياناً بالجلوس على كرسي أو الجلوس وفق الطريقة اليابانية، التي تعتمد في المناسبات غير الرسمية، وهي تنص على أن يجلس الرجل ورجلاه في وضع تقاطع إحداهما فوق الأخرى كمن يجلس القرفصاء، أما السيدات فيتخذن وضعية الـ"سيزا" ولكن مع إمالة كلتا الرجلين إلى جانب واحد.

يولي الياباني أهمية كبرى للبطاقات الشخصية "بزنس كارد" وهو يعطيها ضيفه قبل أن يبدأ أي حوار معه، ومن المفترض أن تتسلمها بيديك الاثنتين مع الانحناء قليلاً، ثم أخذ الوقت الكافي في قراءتها.

كذلك يهتم الياباني كثيراً بمعرفة وضعك الاجتماعي ومركزك أو مرتبك في المجتمع، فالهرم الاجتماعي بالنسبة إليه، أمر شبه مقدس وهو يدخل في صميم معتقداته وتقاليدته. وإذا رغبت في معرفة مَنْ هو أعلى مرتبة على طاولة الاجتماعات، راقب مَنْ هو الأكبر سناً أو الأكثر صمتاً بين الحاضرين، إذ من عادة الرئيس أن يدع الصغار يتحدثون كي يتفادى احتمال توجيه الانتقادات إليه.

يشتهر الياباني بدقة مواعده واهتمامه بملبسه الأنيق، لذا عليك الانتباه دوماً إلى الحضور في الموعد المحدد.

- الإسباني:

تقتصر التحية الإسبانية على السلام اليدوي وقبلتين تطبعان، واحدة على الخد الأيمن والثانية على الخد الأيسر.

يخاطبك الإسباني بود كما لو أنّه يعرفك منذ مدة، لكن هذا لا يعني أنّه يعتبرك شخصاً صديقاً له، لدرجة تجعله يكشف لك أسراره، وهو يشتهر بحبه للسهر. لهذا، لا تقدم أغلبية المطاعم في إسبانيا العشاء قبل الساعة التاسعة مساءً. دعوات الغداء أو العشاء تعتبر فرصة مهمة جداً لبناء العلاقات الاجتماعية، التي تعد جزءاً أساسياً من عالم الأعمال في إسبانيا. توقع أن تجري أغلبية محادثاتك، أو أن تعقد أهم الصفقات حول مائدة الطعام، فتفاد الاعتذار عن قبول دعوة غداء أو عشاء كي لا تخسر صفقة العمر.

يجدر بك أيضاً الاهتمام بملابسك، فالإسباني رجل يحب الأناقة ويختار ملابسه بعناية فائقة ويحرص على تنسيق الألوان، والأمر ذاته ينطبق على الإسبانيات.

- الإيطالي:

الأحاديث الشيقّة، هي الشائعة في إيطاليا حتى في عالم الأعمال. ذلك أنّ الإيطالي بارع في كسر الجليد وودود جداً، وقد يسارع إلى أخذك في الأحضان وتقبيل وجنتيك بمجرد أن يتعرف إليك.

تفادّ توجيه أي انتقاد إلى التقاليد الإيطالية أو عاداتهم حتى ولو كان محدثك الإيطالي يفعل ذلك.

يحب الإيطاليون استخدام الألقاب، فإذا رغبت في مناداة أحدهم يجدر بك أن تقول له: "بروفيسور أو دكتور فلان".

تبادل الهدايا أمر مقبول بين رجال الأعمال في إيطاليا. والهدية يجب أن تكون مميّزة أو من ماركة عالمية شهيرة، لكن يفضل ألا تقدّم أي هدية قبل أن تحصل على واحدة.

على العكس من الياباني، لا يولي الإيطالي أهمية كبرى للمواعيد، ولا يصدر أحكامه على الشخص الذي يصل متأخراً إلى مواعده، طالما أنّّه يفعل ذلك أحياناً. لذا، لا داعي لأن تصاب بالهلع أو التوتر في حال وصلت متأخراً عن موعدك.

- اليوناني:

من عادة اليوناني أن يسلم على الآخر باليد، وفي حال كان على معرفة سابقة به فإنّه يحضنه ويطلع قبلتين على وجنتيه.

ليس غريباً أن يصل اليوناني متأخراً عن مواعده بـ45 دقيقة مثلاً، فهو لا يحب التقيد كثيراً بالمواعيد، ويعتبر أن الوقت ليس حكماً مبرماً ويمكن تطويعه وتغييره حسب الظروف.

لا داعي إلى أن تثير مسائل العمل أثناء الغداء أو العشاء، فالإيوناني لا يحب التحدث عن الأعمال خلال تناول الطعام، ويترك هذه الموضوعات لساعة ارتشاف القهوة.

من المتعارف عليه في اليونان أن يجلب الضيف هدية لمضيفه، عندما يدعوه هذا الأخير إلى منزله، كما أن تبادل الهدايا بين رجال الأعمال أمر عادي ومقبول.

- البريطاني:

ستلاحظ أن البريطاني لن يسلم عليك باليد خلال اللقاء الأول، لكنه سيناديك باسمك الأول.

يهتم البريطاني كثيراً بالـ"إتيكيت"، وهو نادراً ما يعبر عن غضبه حتى بالملامح، إذ يتمتع بقدر هائلة على إخفاء مشاعره الحقيقية. لن تسمعه يوماً يتلفظ بكلام جارح أو معيب في حقك، حتى ولو احتدمت الأمور بينكما أو وصلت إلى طريق مسدود.

قد يكون البريطاني بارداً بطبعه، ويكون رد فعله بطيئاً جداً، إلا أنه يفضل الأحاديث القصيرة، ويكره المقدمات الطويلة أو الشروح التي لا تنتهي.

لا يدعو البريطاني الأشخاص الذين تربطه بهم علاقة عمل إلى منزله، وإنما من الطبيعي له أن يدعوهم إلى تناول الطعام أو شرب القهوة في المطعم أو المقهى.

- الألماني:

من المهم جداً أن تصل إلى موعدك في الوقت المحدد كي لا تتهم بالتكبر أو الاستهتار. ففي ألمانيا، تبدأ الاجتماعات وتنتهي في الوقت المعلن عنه مسبقاً.

• في الاجتماع الأوّل بينكما، يكتفي الألماني بإلقاء التحية عليك بالقول "مرحباً أو صباح الخير" مثلاً من دون أن يلفظ اسمك أو لقبك.

• يشدد الألماني جدّاً على مدى التزامك بالمواعيد ودقة ملاحظتك.

• لا يحبذ الألمان النصائح التي تعطى لهم، لاسيما تلك التي تتناول عملهم أو وظيفتهم.

• اختر ملابسك بعناية لدى توجهك لحضور اجتماع عمل في ألمانيا، دع بنطلون الـ"جينز" والحذاء الرياضي جانباً، واختر بدلة أنيقة كدليل احترام للأشخاص الذين ستلتقيهم.

• لا مكان للأسئلة الشخصية على مائدة الطعام قبل بناء علاقة صداقة حقيقية، وإلا عليك الاكتفاء بالحديث عن الأعمال.

• إياك أن تتناول الطعام بيدك، وإنّما استخدم دوماً السكين والشوكة، حتى عندما تتناول الفاكهة أو الـ"همبرغر".

- السويدي:

يرتدي السويدي بنطلون الـ"جينز" لدى ذهابه إلى العمل، وهو يتحدث مع الجميع بشكل سلس وودي، ولا يهتم كثيراً بمرتبك الاجتماعية، غير أنّّه ينتظر منك أن تعطيه بطاقةك الشخصية الـ"بزنس كارد".

- النرويجي:

• إذا رأيت شخصاً يلتهم ساندويتشه، وهو جالس وراء مكتبه أو أثناء قيامه بعمله، فاعلم أنّّه نرويجي. لا يحبذ هذا الأخير تناول الغداء خارج المكتب، ويفضل أن ينهي أعماله قبل الخروج من مكان عمله، كي لا يُرغم على العودة إليه مجدداً. غالباً ما تكون دعواته إلى تناول العشاء، الذي يبدأ عادة الساعة الـ5 مساءً.

• النرويجي ودود بطبعه، لكنه محافظ قليلاً. تفادى التلويح كثيراً بيدك أثناء الحديث، وادخل في صلب الموضوع مباشرة.

• في النرويج، لا تمدح كثيراً سيارات الأشخاص، أو مقتنياتهم الشخصية كالمنزل أو الأثاث.

• من المهم جداً أن تحترم مواعيد العمل في النرويج، ويجدر بك الاتصال باللائحة للاعتذار أو تغيير الموعد، في حال شعرت بأنك ستتأخر في الوصول إلى الاجتماع.