

Jak zachować się w obcym kraju, by nie wyjść na gburę? Dlaczego nie wypada pytać w Australii o kangury, a Chińczykowi nie należy wręczać w prezencie zegara?

O tym, co wypada a co nie, można dowiedzieć się, czytając internetowe przewodniki dobrych manier i obyczajów. To lektura obowiązkowa dla podróżników i biznesmenów. Autorzy Wikipedii sporządzili listę kulturowych *faux pas*, które można popełnić podczas włości po świecie i w kontaktach z tubylcami ([http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_faux\\_pas](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_faux_pas)).

### Co radzą?

W Australii nie zadawaj stereotypowych pytań (np. - Czy to prawda, że u was kangury są traktowane jak zwierzęta domowe? Czy jecie misie koala?). W krajach arabskich takim nietaktem może być podanie lewej (uważanej za nie-czystą, służącą do zabiegów higienicznych) ręki. W Finlandii się nie spóźniaj i nie gadaj bez opamiętania. Do nieporozumień dochodzi, gdy Amerykanin chce się zaprzyjaźniać, gadając na okrągło, a Fin, okazując dobre intencje, milczy i słucha. Obaj po takim spotkaniu mają złe wrażenia - przekonują autorzy zestawienia. We Francji można popełnić nietakt, wręczając gospodarzowi przyjęcia butelkę wina (bo to sugeruje, że nie potrafi on zadbać o napitki, a to w kraju nad Loarą ciężka obraza). Nietaktem jest też rozpoczęcie pogawędki od uwag na temat pieniędzy, polityki, religii lub wojny.

Dla Węgry obraźliwe jest pomylenie nazwy węgierskiej stolicy Budapesztu z rumuńskim Bukaresztem albo zaliczenie Węgrów do Słowian. Także żartowanie, że nazwa "Hungary" jest podobna do słowa "hungry" (głodny), z pewnością nie zaskarbi nam sympatii. W Indiach można podpaść, nie zdejmując butów przed wejściem do domu, a w Nikaragui - pokazując "figę z makiem" - bo to gest obsceniczny. W Wielkiej Brytanii nie należy dowcipkować na temat herbaty, piwa i cen benzyny. Z nudzenia gospodarzy pytaniami o przyczyny wyspiarskiej odmienności (Dlaczego jeździecie lewą stroną?) lub nazywanie wyspy "Anglią" (szczególnie w obecności Szkotów lub Walijczyków) też jest niewskazane.

### Strzeż się białego krawata

Obyczajom poświęcają sporo miejsca internetowe poradniki dla biznesmenów. Pouczają, że zachowanie i prezencja mogą mieć wpływ na powodzenie negocjacji, sugerują, czego należy unikać. Publikują *horror stories* - opowieści o wpadkach, które się komuś przydarzyły w obcych krajach.

Na jednej z takich witryn "Getting Through Customs", można znaleźć rady dotyczące powitań, spotkań, prowadzenia negocjacji z przedstawicielami innych kultur. Fachowcy przestrzegają Amerykanów i Australijczyków, że powinni uważać z mocnymi uściskami dłoni. Szczególnie w Azji, gdzie jest to bardziej dotknięcie niż dziarskie ściśnięcie prawicy. Do tego jeszcze dochodzą religijne zakazy: ortodoksyjni Żydzi i muzułmanie nie dotykają kobiet, uścisk dłoni bizneswoman nie wchodzi więc w grę.

Uważajcie z gestami - ostrzega poradnik. Podniesiony do góry kciuk, na znak że wszystko w porządku, niekoniecznie może być odczytany w taki właśnie sposób. Na Bliskim Wschodzie i w niektórych regionach Afryki (np. w Nigerii) jest to gest obsceniczny. W Japonii zaś podniesiony kciuk znaczy pięć - można więc niebacznie zamówić coś w takiej właśnie ilości.

Patrzeć rozmówcy w oczy czy nie? Też zależy od kraju. W USA takie zachowanie dowodzi uczciwości i

wiarygodności. Umykanie z wzrokiem, wpatrywanie się w podłogę może być oznaką nieszczerości. Tymczasem w Ameryce Łacińskiej patrzenie prosto w oczy to rzucanie wyzwania, zachowanie agresywne. Nawet niewinny uśmiech nie zawsze jest niewinny. O ile na Zachodzie jest postrzegany jak oznaka przyjaźni, sympatii, o tyle w Azji jest to oznaka grzeczności, maska kryjąca różne uczucia.

Przyczyną nieporozumień może stać się nawet krawat. Biały w Chinach to kolor żałoby. W Brazylii nie uchodzi obcokrajowcom występować w żółto-zielonym (bo to barwy narodowe) lub purpurowo-czarnym, bo wywołuje to skojarzenia z uroczystymi procesjami w czasie Semana Santa (Wielkiego Tygodnia). Na Bliskim Wschodzie zieleń to barwa kojarząca się z islamem, więc w niektórych świeckich krajach tego regionu można niechęć zamykając poparcie dla ugrupowań islamskich.

Serwis International Business Etiquette and Manners zamieszcza krótkie charakterystyki poszczególnych krajów. Przy każdym omawia wygląd, zachowanie i sposób porozumiewania się podczas konferencji. Píše np. że Niemcy w kontaktach biznesowych ubierają się konserwatywnie: ciemny garnitur, krawat, koszula; a w Japonii panie podczas takich spotkań nie powinny występować w spodniach ani nosić butów na wysokim obcasie (by nie górować nad mężczyznami).

- Nie przyspieszaj rozmów, nie czuj się zobowiązany do przerywania chwil milczenia podczas spotkania - radzi serwis, gdy chodzi o Zjednoczone Emiraty Arabskie. - Osoba zadająca dużo pytań jest uważana za mało ważną. Ten, kto podejmuje decyzje, jest jak milczący obserwator. Osobny temat to podarunki. - Nie przywoź drzewa do lasu, czyli wina Francuzom, herbaty Chińczykom, a czekolady Szwajcarom. Niemile widziane prezenty w krajach arabskich to alkohole i perfumy robione na bazie alkoholu, wyroby ze świńskiej skóry, noże, wszelkie psie wizerunki, bielizna, obrazy lub rzeźby przedstawiające roznegliżowane kobiety...

Serwis "Monster - Work Abroad" dorzuca do tego wiele innych rad. Nawet opakowanie ma znaczenie, w Chinach unikaj białego lub zielonego papieru, te kolory niekojarzące się dobrze. Nie dawaj w prezencie zegara - to słowo brzmi po chińsku podobnie jak "śmierć".

*Źródło: pełen tekst artykułu ukazał się na portalu [www.wiz.pl](http://www.wiz.pl)*