



## NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG PHÁP

*Nước Pháp luôn mở rộng cửa và hoan nghênh các nhà đầu tư lẫn kinh doanh nước ngoài thâm nhập thị trường nhằm phát triển nền kinh tế Pháp hơn nữa. Các công ty của Pháp quan tâm đến sự hợp tác lâu dài. Vì vậy, một khi đã thiết lập được mối quan hệ hợp tác thì cần phải nuôi dưỡng và duy trì quan hệ đó vì điều đó sẽ đảm bảo cho sự hợp tác được tiếp tục.*

### Chào hỏi

Hôn má của bạn bè và người thân, nói câu “bonne journée” (chúc một ngày tốt lành), bắt tay mọi người là những cử chỉ mà người Pháp dành cho nhau trong giao tiếp hàng ngày. Văn hóa chào hỏi của Pháp cũng là thứ khiến người ngoại quốc yêu thích. Ở đây, người ta dạy trẻ em những phép tắc lịch sự từ khi chúng bắt đầu tập đi. Nếu ngồi ở một quán cà phê nào đó trên đường phố vào buổi sáng, bạn sẽ thấy mọi người dân Pháp hôn má, nói “bonne journée”, bắt tay nhau trong mọi hoàn cảnh.

Tự đẩy cửa bước vào nhà bị coi là không lịch sự. Chỉ bước vào nhà khi được chủ nhà ra mở cửa hoặc được yêu cầu tự mở cửa. Trong chào hỏi, làm quen và giao tiếp, việc tự công nhận đã mắc sai phạm được đánh giá cao, coi đó là phẩm hạnh tốt. Điều rất quan trọng là giữ thể diện cho người khác, tránh xung khắc công khai.

Trong những cuộc trò chuyện với người Pháp, nên trao đổi về chủ đề văn hóa - xã hội, tránh các chủ đề chính trị và nhạy cảm. Hãy nhớ chăm chú lắng nghe họ nói và đừng lên mặt với họ.



## Giao tiếp bằng điện thoại

Thường thì người ta không để chuông reo quá 8 lần, không gọi lại ngay khi vừa cúp máy. Tránh gọi trước 9h và sau 21h30. Trường hợp khẩn cấp người ta mới gọi đột xuất. Người Pháp luôn từ tốn, nhã nhặn ngay cả khi bị làm phiền, bởi khi nghe điện, tất cả con người ta được thể hiện qua lời nói. Người nào gọi trước nên dập máy trước, đó là thông lệ. Người Pháp có thói quen sử dụng hộp thư thoại, khi để lại tin nhắn thoại lưu ý nói ngắn gọn và lịch thiệp.

## Trang phục làm việc

Người Pháp sẽ hiểu cách ăn mặc của bạn phản ánh địa vị xã hội và công việc. Thông thường, trang phục phải đúng nghi thức đối với cả nam và nữ trong mọi hoàn cảnh. Hãy cố gắng hết sức khi lựa chọn quần áo sao cho hợp thời, chất liệu tốt và có thẩm mỹ. Nam giới nên mặc com lê màu tối, đặc biệt vào mùa đông và khi đến khu vực phía bắc. Bạn sẽ thấy com lê nam ở Pháp được may rất khác. Phụ nữ được khuyên ăn mặc đơn giản và thanh lịch. Phụ trang được sử dụng rộng rãi. Phụ nữ Pháp đôi khi trang điểm đậm hơn phụ nữ Mỹ và theo thói quen thời trang không đi tất dài (đặc biệt là vào mùa hè).

Khi bạn nhận được giấy mời có ghi “trang phục không nghi lễ” thì đừng cho rằng bạn sẽ được chào đón với áo phông và quần bò. Ở những điểm tụ họp ngoài xã hội mọi người thường mặc trang phục không theo nghi lễ nhưng không có nghĩa là không thẩm mỹ, thỉnh thoảng đàn ông mặc áo jacket và cà vạt. Trang phục thường là mặc đồ buổi tối trang trọng, rất thanh lịch theo tiêu chuẩn của Mỹ. Trên phố, quần jean và áo sát nách được coi là đồ đi chơi, mặc dù loại quần áo này thường để tập thể dục hoặc đi biển.





## Văn hóa tặng quà

Chọn và tặng một món quà hợp lý. Nên biết là thể hiện sự nhiệt tình và hào phóng trong quan hệ kinh doanh không phải là quy tắc của văn hóa kinh doanh Pháp. Tặng quà vẫn có thể được chấp nhận nhưng hãy làm một cách thận trọng. Quà thường dành cho các sự kiện xã hội, đặc biệt để cảm ơn sau một bữa tiệc. Đừng quá lo lắng về việc món quà của bạn quá đắt hay không đắt: chọn cái gì đó mà bạn nghĩ là thích hợp với người nhận. Những quyển sách mang tính bí truyền và âm nhạc thường giá trị như những món quà. Tuy nhiên, hãy chắc chắn là bạn biết sở thích của người nhận trước khi tặng món quà này. Lựa chọn món quà hay cũng có thể là những quyển sách về quê hương bạn hay bất kỳ cái gì phản ánh về sở thích của người chủ nhà và giới thiệu về đất nước bạn.

Theo nghi thức kinh doanh Pháp, bạn đừng để kèm danh thiếp làm việc với quà tặng. Nếu bạn được mời đến nhà một người Pháp thì bạn có thể mang hoa, kẹo sô cô la chất lượng hoặc rượu cho chủ nhà và tặng ngay khi đến. Nếu bạn quyết định mang hoa thì nhớ rằng hoa cúc dành cho đám tang, hồng đỏ dành cho những người yêu nhau. Một bó cẩm chướng là dấu hiệu của điềm xấu. Hơn nữa, phải chắc rằng bó hoa có số lẻ, đây là theo truyền thống cổ của châu Âu. Đừng mang quà là rượu vang, trừ khi đó là rượu khai vị hoặc là rượu mùi chất lượng cao do chủ nhà muốn chuẩn bị rượu theo ý riêng của họ. Nếu bạn là khách của một bữa tiệc hay một buổi tụ họp tương tự tại nhà nào của người Pháp thì bạn hãy chắc chắn rằng mình sẽ gửi lời cảm ơn đến chủ nhà vào ngày hôm sau. Tốt nhất là bạn nên viết tay và chuyển qua người đưa thư. Gửi hoa hay một lẵng hoa quả cũng là một cử chỉ ân cần khác. Thiệp chúc mừng cũng thích hợp, đặc biệt khi để bày tỏ sự cảm ơn với người hợp tác kinh doanh với mình. Thông thường ở Pháp việc gửi thiệp chúc mừng năm mới diễn ra trong suốt cả tháng giêng nhưng không muộn hơn.



## Giao tiếp và họp gặp trong kinh doanh

Điểm quan trọng nhất về cách cư xử giao tiếp kinh doanh truyền thống của Pháp là lịch sự và trang trọng. Sắp xếp cuộc hẹn và danh mục thứ bậc ưu tiên được đặc biệt coi trọng và phương thức phù hợp nhất là bằng thư điện tử hoặc fax và nên thông báo hay phản hồi nhanh chóng. Theo tục lệ thông thường, khi bắt đầu hoặc kết thúc buổi gặp mặt, bạn nên bắt tay mọi người cùng với sự chào đón niềm nở.

Cuộc họp là để thảo luận, giải quyết vấn đề, không phải để ra quyết định. Tránh lối nói chuyện phóng đại vì người Pháp tôn trọng và chỉ cần sự thật. Bạn có thể hẹn gặp vì công việc kinh doanh hoặc vì những sự kiện xã hội. Mặc dù bạn nên đến đúng giờ nhưng nếu có đến sau giờ hẹn 10 phút thì bạn cũng không bị cho là đến muộn. Ở khu vực phía Nam, người ta khá kiên nhẫn trong việc chờ đợi người đến muộn.

Nhân viên Pháp có 5 tuần nghỉ hè, và ít nhất là 3 tuần vào tháng 7 hoặc tháng 8. Hơn nữa ở Pháp thường “đóng cửa” vào tháng 8. Với việc giảm giờ làm xuống còn 35 giờ/1 tuần làm cho kỳ nghỉ nhiều hơn và tuần làm việc ít hơn mỗi năm thêm từ 14 đến 16 ngày. Chính vì vậy rất nhiều cơ quan vắng vẻ trong suốt thời gian trường học đóng cửa vào dịp lễ Noël và Phục sinh. Bạn cần chú ý điều này khi lên kế hoạch đến Pháp làm việc. Thông thường, giờ làm việc bắt đầu từ 8g30 hoặc 9g00 sáng đến 6g30 hoặc 7g00 chiều. Thời gian ăn trưa có thể kéo dài 2 tiếng hoặc hơn.

Ở Paris, ăn trưa bắt đầu vào 1g00 chiều. Ở các tỉnh, ăn trưa bắt đầu vào đúng giữa trưa hoặc vào 12g30 chiều. Nhân viên quản lý thường ở lại cơ quan đến 7g00 hoặc 8g00 tối. Ở lại cơ quan muộn là phổ biến, đặc biệt là những người giữ chức vụ quan trọng. Thời gian tốt nhất cho các cuộc họp là vào 11g00 sáng hoặc 3g30 chiều.





Ngày nay, nhiều doanh nhân ở Pháp không thích những bữa ăn trưa lâu và cầu kỳ vì lý do sức khỏe và thời gian. Tuy nhiên, đàm phán kinh doanh thân mật trong các nhà hàng, nơi mọi người được thưởng thức một bữa ăn ngon là một trong những cách tốt nhất để đẩy mạnh những mối quan hệ và tạo thuận lợi cho công việc.

Khác với người Anh, người Pháp ít khi tiếp đón khách xã giao tại nhà. Lần đầu tiên người ta mời khách thường có chút trịnh trọng và phải quen biết một thời gian rồi người ta mới mời bạn đến nhà. Khi gặp nhau người Pháp thường bắt tay chào nhau.

Khi ăn người ta thường đợi cho tất cả mọi người được phục vụ rồi mới bắt đầu ăn. Nếu bạn muốn hút thuốc thì nên xin phép trước. Không nên gọi điện đến nhà người Pháp sau 22 giờ, và cũng nên tránh đến sớm khi bạn được mời ăn cơm hay đến muộn khi bạn có một cuộc hẹn.

Những chủ đề giao tiếp có thể nhắc đến khi nói chuyện với người Pháp là: Những khu vực hấp dẫn của nước Pháp; Đồ ăn và rượu Pháp; Giải bóng bầu dục Six Nations hoặc World Cup.