

# De låter aldrig en fransman tappa ansiktet



– Det här borde jag fått veta tidigare! utbrister Maria när hon kommer ut för en paus.

– Nu vet jag varför jag inte fick den där affären i hamn, säger Peter.

Vad är det de har fått reda på där inne i konferensrummet? Maria Sjönell och Peter Lundgren går en tredagarskurs i Stiftelsen Svensk-Franska Språkfondens regi, en kurs som verkar ge dem nya insikter.

av Britta Röstlund

**D**et betonas ofta, i olika sammanhang, hur kommunikationen mellan människor till största delen baseras på kroppsspråket, och att det verbala kommer i andra hand. När personer från olika kulturer möts kan det bli svårt. Man har olika vokabulära referenser och annorlunda kroppsspråk. Vi har våra kulturella koder. Peter och Maria går en tredagarskurs i Handelskammarens vackra lokaler i Paris för praktisk träning i fransk affärskommunikation, management, argumentations- och förhandlingsteknik.

– Även om jag läst franska i skolan, var det när jag arbetade under fyra år i Nice som jag lärde mig språket, förklarar Peter som arbetar som Sales Director på JLT Mobile Computers.

– I IT-branschen är det mest engelska som gäller, men fransmännen saknar ofta djupa kunskaper i språket.

Maria behärskar franska språket bra, då hon tidigare varit gift med en fransman.

– Nu arbetar jag som Key Account Manager på Accor, men innan arbetade jag

på Air France, och på den tiden talades bara franska där.

## I vilka sammanhang har ni kontakt med fransktalande?

Maria: – Det är faktiskt huvudsakligen med mina kollegor jag talar franska. Accor är ett franskt företag och huvudkontoret ligger i Paris. Koncernspråket är engelska, men jag känner att det underlättar oerhört att även kunna tala franska.

Peter: – Vi har partners i Frankrike, och jag känner mig mer komfortabel med att kunna kommunicera med dem på franska.

## Vad är det som ni fått lära er på den här kursen?

Peter: – Hur den latinska världen fungerar; hur

•••••  
• En fransman svarar aldrig "jag  
• vet inte" – därför ska man försöka  
• undvika situationer där "jag vet  
• inte" kan vara svaret  
•••••



Peter och Maria på Svenska Handelskammarens balkong i Paris.

de tänker, och hur de uppfattar olika situationer, som t.ex. att fransmannen vägrar att tappa ansiktet. En fransman svarar aldrig ”jag vet inte”. Därför ska man försöka undvika situationer där ”jag vet inte” kan vara svaret. På den här kursen får man nycklarna till att kunna förstå de kulturella skillnaderna som kan påverka en affärskontakt. Vi lär oss det som sägs men ändå inte sägs. Företaget som jag arbetar för är ett litet företag från Småland, med franska partners, så det är klart att det finns kulturella skillnader. Maria: – Jag håller med. På den här kursen får man lära sig det lilla extra.

#### Vad hade ni för förväntningar på kursen?

Peter och Maria: – Stora!

Och för båda har förväntningarna infriats.

Vi lär oss det som sägs  
men ändå inte sägs


#### Är det en fördel att kursen hålls här i Paris?

Maria: – Ja, man kommer inte hem och störs av något helt annat, utan man kan koncentrera sig på kursen.

Peter: – Absolut, här lever man ju lite som en fransman, med deras tv, tidningar och mat. Men det tar några dagar innan man kommer in i det franska livet.

Det har varit intensiva veckor för Peter då han just innan denna kurs varit på Svensk-Franska Språkfondens intensivkurs i språkträning i Aix-en-Provence.

– Snart ska jag på en mäsia i Paris, så jag får väl se det som en examen på denna kurs.

Pausen är slut. Peter och Maria ska tillbaka in i konferensrummet, där en lektion med en ny föreläsare börjar. De ska nu lära sig mer om den franska kulturen och även kanske lite om den svenska för att underlätta, förbättra och fördjupa sina dagliga affärskontakter. 

Vi har våra  
kulturella  
koder