



alma

MIN ALMA

En entreprenörs loggbok



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Kapitel 1		
Historien om en migrerad entreprenör		6
Kapitel 2:		
En entreprenörs språkverktyg		12
Kapitel 3		
En entreprenörs interkulturella verktyg		26



Välkommen till MIN ALMA!

MIN ALMA, en entreprenörs loggbok, är en resurs för migrerade entreprenörer som håller på att starta ett företag i Sverige. Loggboken har utvecklats med hjälp av forskning inom företagskulturer och tips från framgångsrika migrerade entreprenörer som har bosatt sig i följande sex europeiska länder: Bulgarien, Italien, Nederländerna, Spanien, Sverige och Storbritannien.

Loggboken tar dig igenom alla steg för att starta ditt företag och kommer att hjälpa dig att förstå Sveriges affärskultur, introducera dig till ett relevant fackspråk och erbjuda resurser som hjälper dig att lära dig mer om landet, dess språk och kultur.

Du kan använda loggboken som du vill, antingen genom att följa den steg för steg eller hoppa från en sektion till en annan efter dina behov. Loggboken innehåller övningar som hjälper dig att testa dina kunskaper och uppgifter som hjälper dig att navigera genom processen.

Både de språkliga och kulturella exemplen som används i denna loggbok är vägledande och är avsedda att illustrera vissa aspekter av det dagliga livet, men de är inte exklusiva för Sverige. Affärskulturen är, som i många andra länder idag, mycket varierande och alla kulturella överväganden beror på många faktorer. Till exempel kan din kulturella upplevelse vara annorlunda om du befinner dig i en stor mångkulturell stad jämfört med ett litet landsbygdsområde.

Även om vi har försökt fånga några viktiga kännetecken för vad som formar det svenska företagskulturella sammanhanget, kan din upplevelse variera beroende på inställning och vilket område du arbetar inom. Det är också viktigt att notera att det finns en betydande regional variation inom Sverige och att affärskulturen kan skilja mellan stad och landsbygd.

Loggboken kan användas tillsammans med alla andra ALMA-resurser som finns tillgängliga från ALMA-webbplatsen via www.hufb.se, som inkluderar interaktiva inlärningsverktyg och videoberättelser från företagare.

Vi hoppas att du finner den här loggboken användbar och rolig. Vi skulle verkligen uppskatta din feedback, så passa på att publicera dina åsikter och foton online på vår Facebook-sida.



Kapitel 1

Historien om en migrerad entreprenör

Företagare ses ofta som fria, självständiga och risktagande individer, som djärvt identifierar de människor och resurser som krävs för att skapa nya affärssatsningar. De beskrivs mestadels som äventyrliga och modiga.

Mål

Det här avsnittet hjälper dig att identifiera dina styrkor och svagheter som företagare och hjälper dig att förstå hur du startar ett företag i ditt nya hemland.

De viktigaste färdigheterna, egenskaperna och attributen som andra migrerade entreprenörer har beskrivit som viktiga för "entreprenörskapandan" inkluderar:

- Kunna se och förstå möjligheter
- Visionär och motiverad
- Passionerad och engagerad
- Hårt arbetande
- Tålmodig
- Utmärkt kommunikatör
- Nätverkare
- Motståndskraft – "överlevnad"
- Strateg och realist



Nu, över till dig ...

Skriv ner dina styrkor och svagheter. Vad har du observerat? Vad behöver du arbeta med mer?

Mina styrkor är ...

Mina svagheter är ...

Jag har observerat att ...

Jag måste jobba mer med ...

Jag behöver support med... för att kunna vara mer säker på ...

Migrerade entreprenörer startar ett företag i ett annat land av många skäl, bland annat för att söka säkerhet från krig eller konflikt i sitt eget land, för att få en bättre ekonomisk och social miljö för dem och deras familjer, eller utifrån behovet av att pröva något nytt och att lära sig ett annat språk eller en annan kultur.

Inte alla kan göra egna val i landet de flyttar till. I synnerhet flyktingar kommer att bli mottagna i ett land utifrån det landets prioriteringar.

Migranter som kan välja sitt nya hemland sätter tydliga mål för sina val. Här är några anledningar som migrerade företagare nämner, när de tillfrågas varför de flyttade till det nya landet:

- Kännedom om kultur och / eller språk
- Ekonomisk situation och karriärmöjligheter
- Regerings- och annat stöd till migrerade entreprenörer
- Sökande efter stabilitet på grund av krig och/eller politisk situation i sitt eget land
- Attraktivt beskattningssystem



Nu, över till dig ...

Skriv ner under vilka omständigheter du flyttade till Sverige. Vad tyckte du var mest attraktivt i Sverige? Har du andra kontakter eller familjemedlemmar i Sverige? Pratade du svenska bra innan du flyttade till Sverige?

Jag flyttade till Sverige för att ...

Det jag gillar mest i Sverige är ...

Jag har inga kontakter i Sverige, men jag planerar att skapa nätverk...

Jag har några kontakter i Sverige som jag har fått genom ...

Min svenska är utmärkt / mycket bra / bra / dåligt och för att utvecklas mer ska jag ...

Historien om Yasin Demirtas

Jag heter Yasin Demirtas och jag är invandrare från Konya, Turkiet. Jag är medborgare i Österrike och har permanent uppehållstillstånd i Sverige. Jag är 30 år gammal och jag äger en restaurang.

Mitt företag heter Pizzeria Roma och finns i Bergsjö, Gävleborgs län, Sverige. Vi startade 2015 och våra huvudaktiviteter är att förbereda och servera mat, mestadels pizzor. Vi är också värd för middagsbjudningar och mindre evenemang. Jag startade företaget och blev entreprenör för att försörja min familj. När du är egenföretagare kan du välja att arbeta mycket och tjäna mer pengar. Så, min motivation var att ta hand om min familj, inte att jag verkligen ville bli företagare. Och som invandrare är det svårt att få ett jobb i Sverige där man kan tjäna bra, så det är också en anledning att starta ett företag.

När jag startade företaget fick jag lite hjälp av kommunen och myndigheterna, men det viktigaste stödet kom från min familj och mina svenska vänner i samma bransch. Vi fick ett visst ekonomiskt företagsstöd, men de flesta av pengarna för att starta företaget har jag lånat från min familj i Turkiet och Österrike.

Mitt företags största tillgång är kunderna. Vi vill tro att alla är en kund, och vi har inte råd att göra skillnad mellan människor. Vi försöker att tjäna alla människor i det lokala samhället, men tänker lite extra på grupper som ungdomar och äldre. Vi kommunicerar med våra kunder främst genom Facebook och sociala medier. Vi stödjer och har också partnerskap med exempelvis lokala idrottsklubbar.

Som tidigare sagts är vår främsta motivation våra familjer och att kunna stödja dem så bra som möjligt. Då är det också lätt att göra upppoffringar och att inte kunna göra så många fritidsaktiviteter. Den tiden när jag inte arbetar tillbringar jag med familjen.

Huvudsakliga framgångsfaktorer som jag ser det är:

- Motivation och attityd
- Hårt arbete och många timmar
- Bra kontakt med det lokala samhället
- Att ha många vänner som kan hjälpa dig, speciellt svenska vänner

Du behöver också mycket kompetens om du vill lyckas. Du behöver till exempel:

- Sociala färdigheter – alla är en potentiell kund!
- En serviceinriktad attityd – alltid ett glatt leende!
- Affärskunskap – god utbildning!
- Språkkunskaper – både svenska och engelska!

För att sammanfatta vill jag ge dig några tips och rekommendationer om du vill starta eget i Sverige. Detta är vad jag har lärt mig:

- Ge aldrig upp! Försök igen! En gång till!
- Lyssna på det kurdiska talesättet: Var inte rädd för jobbet. Låt jobbet vara rädd för dig!
- Ha tur! Du kommer att behöva lite tur för att lyckas.
- Lär dig språket – snabbt!
- Var en del av det lokala samhället. Det är de viktigaste tipsen jag har. Använd lokalbefolkningen!
- Kanske, om möjligt, inte tala mycket om religioner eller politik.

Det där var allt för mig. Kom gärna till Bergsjö och ät en av mina pizzor. Jag kommer att möta dig med ett leende och behandla dig som min vän.



Nu över till dig ...

Vad har du lärt dig från förebilden och fallstudien?

Jag lärde mig att...

Jag blev inspirerad av ...

Jag kommer att sätta som ett mål att

Kapitel 2: En entreprenörs språkverktyg

En av de viktigaste aspekterna för att lyckas som företagare är att kunna tala svenska på en tillräcklig hög nivå för att kommunicera bra med kunder, partners och med myndigheter.

Mål

Detta avsnitt hjälper dig att fokusera på några användbara fraser och nyckelord för att starta ett företag i Sverige. Det kommer också att ge dig ytterligare hjälpmedel så att du kan förbättra dina språkkunskaper. Slutligen lär du dig lite om svenska ordspråk och uttryck.

Följ Laylas berättelse genom följande dialoger. Layla planerar att starta sitt livsmedelsföretag i sin hemstad. Hon måste registrera sitt företag, hyra lokaler, öppna ett bankkonto och annonsera för sitt nya företag.

På revisorns kontor



Layla: Jag skulle vilja öppna ett litet livsmedelsföretag i stan.

Revisor: Du måste registrera dig hos Skatteverket. Här är den information du behöver.

Layla: Behöver jag registrera mig hos någon annan myndighet?

Revisor: Om du använder mig som din revisor, kommer jag att göra allt för dig.

Hos fastighetsmäklaren



Layla: Jag vill hyra en liten butik för mitt livsmedelsföretag. Jag behöver ett litet kök.

Fastighetsmäklare: Ta en titt på den här, den ligger i centrum av staden precis vid tågstationen.

Layla: Det här är ett bra område, hur hög är hyran?

Fastighetsmäklare: Begärt pris är 20 000 kr i månaden.

Layla: Det här är ganska dyrt, kan du förhandla om detta för mig? Jag kan inte spendera mer än 15 000 kr per månad.

På banken



Layla: Jag vill öppna ett bankkonto för företaget. Kan du ge råd om hur det går till?

Banktjänsteman: Du måste fylla i dessa formulär med information om ditt företag. Du måste också kunna visa ett ID-kort och ditt företags registreringsinformation.

Layla: Jag har alla dessa dokument med mig, var så god.

Banktjänsteman: Tack, då ordnar jag ett företagskonto åt dig nu. Skulle du behöva ett kreditkort också?

Layla: Inte i det här skedet, tack. Men jag skulle vilja kunna göra alla mina bankaffärer online.

På reklambyrån



Layla: Jag vill marknadsföra min butik.

Ombudet: Behöver du en webbplats eller en webbshop?

Layla: Jag behöver bara en trevlig annons i den lokala tidningen.

Ombudet: Jag kan erbjuda dig en logotyp och broschyrdesign, och en annons i den lokala tidningen. Allt detta för 2500 kr.

Layla: Det låter intressant. Låt mig tänka på det så återkommer jag till dig.



Nu över till dig...

Lär dig av Laylas erfarenhet

Har du registrerat ditt företag än? Behöver du lokaler och har du kontaktat en mäklare eller sökt online? Hur ska du finansiera ditt företag? Har du tänkt på reklam ännu?

Jag har lärt mig av Laylas berättelse att ...

Jag måste finansiera mitt företag genom ...

Jag ska annonsera senast ...

Ordlista för entreprenörer

Orden på svenska	Förklaring på svenska	Här skriver du förklaringen på ditt eget språk
Revisor	En professionell yrkesperson som kan erbjuda ekonomisk rådgivning, hjälpa dig att starta ditt företag och samla all relevant dokumentation som krävs av myndigheter, som till exempel din årliga skattedeklaration.	_____
Budget	En budget innehåller information om företagets inkomster (= pengar som kommer in), företagets kostnader (= pengar som går ut) och eventuell vinst (= pengar kvar efter alla kostnader för företagets ägare redovisats)	_____
Affär	En aktivitet där du säljer eller köper varor eller tjänster du ska kunna tjäna pengar på. Ex: "Att göra en affär".	_____
Affärsplan	Ett formellt skriftligt dokument som innehåller målen för ett företag, metoderna för att uppnå dessa mål och tidsramen för att uppnå dem. Affärsplanen är alltid användbar för investerare och partners.	_____
Kapital	En summa pengar avsatt för investeringar (för att öka vinsterna).	_____
Arbetsgivare och arbetstagare	En arbetstagare är en person som anställs för att utföra ett arbete i ett företag (en arbetsgivare) i utbyte mot ersättning (vanligtvis en månadslön). Du rekommenderas alltid att ha ett tydligt avtal med dina anställda om deras arbetsuppgifter och ersättningar. Anställda kallas också personal.	_____
Försäkring	Avtalet som du har med ett försäkringsbolag och som gör att du kan täcka person- eller egendomsskador i utbyte mot ersättning.	_____

Orden på svenska	Förklaring på svenska	Här skriver du förklaringen på ditt eget språk
Hyra lokaler	Hyreskontrakt = Överenskommelse om en månatlig betalning för att säkra ett affärsområde, som en butik eller ett kontor. Deposition = En depositionsavgift kallas den summa pengar som lämnas som säkerhet under hyresperioden Fastighetsmäklare = En person som hjälper dig att hitta en bra lokal för ditt företag i området.	_____
Branscher	Bransch = Ett affärsområde för ditt företag. Till exempel: Detaljhandel (butiker) Service (restauranger, kaféer, barer, catering) Konstruktion (byggnad, arkitektur, teknik) Ekonomi (bokföring, skatterådgivning, bank) Utbildning (undervisning) Konst och scenkonst (konst, musik, teater) Hälso- och sjukvård (medicin, tandvård, hälsokost, apotek, optiker osv)	_____
Marknadsföring	Hur du informerar om ditt företag till kunder. Marknadsföring på nätet och sociala medier blir allt vanligare idag. En snygg skylt, vacker design och en broschyr eller annons kan också hjälpa dig att marknadsföra ditt företag.	_____
Leverantör	Leverantör = Ett företag som erbjuder varor (t.ex. kaffe) till sina kunder eller tjänster (t.ex. hälso- och sjukvård) till sina kunder. En varuleverantör: Till exempel en kaffeleverantör erbjuder regelbundet kaffeböner till ett kontor (samma mängd kaffe varje månad eller när	_____

**Skatt /
Beskattning**

leveransen behövs).
En tjänsteleverantör:
Till exempel en IT-leverantör
(informationsteknik) som
kan installera dina dator- och
onlinekommunikationssystem på ditt
kontor. De kan erbjuda en engångstjänst
eller en kontinuerlig (regelbunden) tjänst
för tekniktöd på kontoret.

Skatt / beskattning = En obligatorisk
ekonomisk avgift eller någon annan typ av
avgift som läggs på en skattebetalare (en
person eller ett företag / en juridisk enhet)
av riksdagen.
Att inte betala skatt är straffbart enligt lag.



Nu över till dig ...

tänk på dina affärsintäkter, beräknade utgifter och val av leverantör.

Mitt företag handlar om ...

Min målinkomst är ...kronor och mina utgifter är ...kronor

Jag planerar att få mina inkomster från ...

Jag tror att mina utgifter blir ...

Jag måste använda andra leverantörer för ...

Jag ska skapa en affärsplan som ger mig en vinst på ...% det första året, ...% det andra
året och så vidare ...

Svenska ordspråk och uttryck

I Sverige används rätt ofta ordspråk och speciella fasta uttryck som kan vara svåra att förstå. Här nedan ser du tio uttryck som har med arbete och ekonomi att göra.

Bygga broar

Att försöka skapa något som är gemensamt och som förenar. Att komma över svårigheter.

Dra åt svångremmen

Att anpassa sig efter svårare ekonomiska förhållanden.

Ha på fötterna

Att vara väl förberedd och påläst inför en diskussion eller liknande. Att veta vad som ska sägas.

Kasta pengarna i sjön

Att slösa pengar på onödiga saker.

Kavla upp ärmarna

Att jobba hårt, att ta i ordentligt.

Lägga kraft bakom orden

Att tala övertygande, med auktoritet.

Mycket snack och lite verkstad

Omdöme om någon som pratar mer än hen får gjort.

Mötas på halva vägen

När två personer eller parter kompromissar lika mycket.

Rätta munnen efter matsäcken

Att anpassa utgifter och ambitioner till de resurser som finns.

Sitter i väggarna

Förhållanden och vanor, till exempel på en arbetsplats, som är svåra att ändra på.



Aktivitet 1

Skriv ett e-postmeddelande till Skattemyndigheten för att begära momsnummeraktivering för ditt nya företag. Du måste ange:

- dina uppgifter (namn, nationalitet, födelsedatum etc.)
- vilken typ av verksamhet du vill starta (sektor, produkter etc.)
- typen av affärslokaler (kort beskrivning)

Aktivitet 2



Försök nu att skriva!

Layla är väldigt glad och vill öppna sin butik så snart som möjligt, men hennes vän rekommenderar försiktighet. Vad tror du? Skulle du vara som Layla, eller tycker du mer som Nadine? Vilka steg tror du skulle vara användbara för att öppna ett företag? Berätta din åsikt nedan.



Aktivitet 3

Försök nu skriva! Nu är det din tur! Skriv den första delen av din affärsplan för det företag du vill starta: DEL ETT: VEM, VAD, VAR, NÄR, HUR OCH VARFÖR – VERKSAMHETSPLAN

PRESENTATION AV FÖRETAGAREN

(Allmänna uppgifter, erfarenheter, motivationer)

PRESENTATION AV AFFÄRSIDEÉN

(Kort beskrivning av din affärsidé)

MARKNADSANALYS

(Vilka är dina idealkunder - ditt mål? Vilka är deras behov, önskemål? Vem är konkurrenterna inom ditt område / din aktivitetssektor?)

MARKNADSSTRATEGI

(Hur tänker du svara på kundernas behov på ett annat / bättre sätt än dina konkurrenter?)

KOMMUNIKATION AND ANNONSERING

(Hur planerar du att marknadsföra och annonsera om ditt företag? Vilka kanaler tänker du använda?)

Aktivitet 4



Försök nu skriva!

Layla har valt att använda streaming på Facebook för reklam, även om hon inte vet så mycket om sociala nätverk. Vad är din relation till sociala nätverk? Hur viktiga är de i ditt liv? Kan de vara viktiga för ditt företag? Om så är fallet, hur?



Min språklista

- Jag talar och förstår svenska ganska bra redan.
- Jag förstår ordspråk och uttryck bra.
- Jag kan enkelt kommunicera med mina kunder.
- Jag har inga språkproblem när jag kommunicerar med mina affärspartners, leverantörer och personal.
- Jag är trygg med att kunna prata med myndigheter, försäkringsbolag och banker.
- Jag vidtar åtgärder för att förbättra mina språkkunskaper ännu mer.



Resurser som hjälper mig att öka mitt självförtroende när det gäller språket för en företagare:

Svenska Akademiens ordlista och Svenska Akademiens Ordbok
www.svenska.se

Affärsvärlden, Svensk Industri och andra tidningar och tidskrifter

Kapitel 3

En entreprenörs interkulturella verktyg

Förutom språkkunskaper är det viktigt att förstå ett lands affärskultur för att lyckas med ditt nya företag. En kultur betyder allt från vanor och seder, kroppsspråk och att veta lite om historien och bakgrunden till det land du bor i.

Doel

Detta avsnitt hjälper dig att fokusera på några användbara kulturella tips för att förstå Sveriges affärskultur. Det hjälper dig också att navigera genom några roliga fakta om landet och erbjuda dig resurser för att lära dig mer. Slutligen får du möjlighet att reflektera och utvärdera din kunskap.

Följ Laylas berättelse genom följande dialoger. Layla har nu fått sina lokaler och är redo för att starta sin verksamhet. Hon möter en av sina potentiella leverantörer, en framtida affärspartner och ägaren till en bokhandel bredvid hennes butik.

Vid leverantörsförrådet



Layla: Hej, jag är Layla Abadi. Jag kommer för mjölleveransen.
Matt: Hej, det är Matt. Jag är verkligen ledsen, men jag måste träffa en annan kund nu. Vårt möte var för 20 minuter sedan. Har du något emot att vänta?
Layla: Åh! Ok, jag väntar.

På den framtida affärspartnerens kontor



Layla: Hej, herr Parker. Jag är fröken Abadi.
Sam: Snälla, kalla mig Sam. Mycket trevligt att träffa dig. Tack för din tid.
Layla: Trevligt att träffa dig också Sam. Jag är inte riktigt van att kalla folk med deras förnamn.
Sam: Det är OK! Vi använder mycket förnamn här men vi gillar att vara artiga. Mycket varsågod och tack!
Layla: Åh! Kalla mig Layla då.

Vid bokhandeln bredvid



Layla: Hej, jag är Layla, från matbutiken bredvid.

Sarah: Så trevligt att träffa dig Layla. Jag är Sarah, och det här är Jane, min partner.

Layla: Är ni affärspartners?

Sarah: Nej, vi är livspartners, vi gifte oss faktiskt förra året. Kom, låt mig visa dig vår bokhandel. Vi säljer böcker och HBTQ-material.

Layla: Din butik är vacker, jag gillar bokhandeln och kaféet.

Sarah: Tack, du kan komma in och fika med oss när som helst. Eller gå ut och ta en drink? Vi älskar cocktails!

Layla: Tyvärr dricker jag inte alkohol, men du är välkommen att komma och prova min kycklingtajine, det är min favorit.

Sarah: Låter bra, men vi är veganer!

Layla: Inga problem, jag har massor av veganska recept, som jag är säker på att du kommer att älska.

Nu över till dig...



Lär dig av Laylas erfarenhet.

Har du funderat på att alltid vara i tid för möten? Vad tycker du om att använda förnamnet men ändå vara mycket artig? Vilka är dina tankar om mångfald?

Jag har lärt mig av Laylas berättelse att ...

Jag har reflekterat över skillnaden i att hålla tider mellan länder och ...

Mina tankar om mångfald på arbetsplatsen är ...

Svensk kultur – vett och etikett på jobbet

Svensk kultursituation

Förklaring på svenska om det kulturella sammanhanget

Skriv här vad som händer i ditt land

Att möta och hälsa på människor

När du hälsar på en god vän eller familjemedlem i Sverige, skakar du inte bara hand. Många gånger kramas man också. Om du inte är en nära vän eller familjemedlem, kan den fysiska beröringen upplevas som udda eller obekvämt (du kan skaka hand, men ofta är ett leende och en nick tillräckligt acceptabelt).

Artighet

Snälla, tack och ursäkta är normala delar av vardagliga samtal och interaktioner. Många gånger upplevs det som att svenskar tackar för allt hela tiden. Det är inget konstigt med det.

Att hålla tiden

Att vara sen är respektlöst och i vissa fall anses det vara oförskämt. Om du vet att du blir sen till något, kontakta de inblandade.

Förstå mångfald

Det svenska samhället är mycket öppet för mångfald. Detta innebär att alla kulturer är välkomna och oftast uppskattas andra kulturer och språk. Detta är särskilt fallet i stora städer eller storstadsområden. Många städer i Sverige är mångkulturella och flerspråkiga.

Helgdagar i Sverige kallas för "röda dagar" och är i de flesta fall kopplade till kristna högtider. Andra viktiga helgdagar är Första maj, Nationaldagen och Midsommar.

Förstå och visa respekt för äldre och personer med funktionsvariation

Det svenska samhället är väl anpassat för äldre och för personer med funktionsvariation. Om du till exempel reser kollektivt är det bra om du kan ge din plats till någon som bättre behöver den.

**Svensk
kultursituation**

**Förklaring på svenska om det
kulturella sammanhanget**

**Skriv här vad som händer i
ditt land**

**Att respektera
andra personers
integritet**

Svenskar värdesätter sin integritet och kan ofta upplevas som blyga och försiktiga. Detta bör respekteras, men var inte rädd för att ta kontakt och ta det första initiativet. Då löser det sig!

Bjuda på fika

Svenskar är galna i att fika. Det betyder att dricka kaffe, ofta med något sött till, som ett avbrott i arbete eller vardag. Det här är en viktig ritual på arbetsplatsen och ett tillfälle att lära känna sina kollegor. Bjud på "hembakat" och du är en i gänget!

**Klädkod i
affärsvärlden**

Oftast får man klä sig nästan som man vill på svenska arbetsplatser, men klassiska formella kläder är vanliga för män och kvinnor inom finanssektorn. Klädkoder är olika beroende på bransch och yrke, men att vara hel och ren är alltid ett krav.

Gå på AW

Det blir allt vanligare att kollegor går ut efter jobbet för att umgås över en öl eller ett glas vin = After Work. Om någon bjuder dig på något, så är det viktigt att du bjuder tillbaka. Även om du inte dricker alkohol så finns det alltid alkoholfria alternativ, så alla kan vara med!

**Hur man
uppträder i köer**

Smit inte före i kön!
I vissa länder kan det vara acceptabelt att gå före i en kö, men i Sverige är det inte så. Att stå tålmodigt i kön är en normal del av den svenska kulturen.

**Svensk
kultursituation**

**Förklaring på svenska om det
kulturella sammanhanget**

**Skriv här vad som händer i
ditt land**

Hålla avstånd

I Sverige är det lämpligt att hålla en armlängds avstånd mellan dig själv och den du pratar med. Närmare än så kan uppfattas vara påfluget och kan vara obekvämt för de som är födda i Sverige.

Nu över till dig ...



Tänk på skillnaderna mellan ditt lands och Sveriges affärskultur.

Att komma sent i mitt land betyder ...

I Sverige kan du använda förnamnet och ändå vara mycket artig. Det är både formellt och informellt samtidigt. I mitt land...

Jag förstår att svenska människor gillar att hålla ett visst avstånd, men ändå vara artiga. I mitt land...

Sverige har investerat mycket i att vara öppet för mångfald. Jag förstår att det finns lagstiftning på detta område och att alla människors lika värde är viktigt. I mitt land...



Checklistan om min kultur

- Jag förstår att det är viktigt att vara trevlig mot andra.
- Jag uppmärksammar Sveriges öppenhet för andra kulturer och mångfald.
- Jag lär mig att hålla rätt fysiskt avstånd i möte med andra och hur man köar på rätt sätt.
- Jag är noga med att vara formell och inte för entusiastisk vid första mötet med andra.
- Jag förstår vikten av att komma i tid.
- Jag gör mitt bästa för att utveckla min förståelse för den svenska kulturen.



Här är några länkar med mer information om svenska kulturella förhållanden:

<https://www.informationsverige.se/sv/jag-har-fatt-uppehallstillstand/samhallsorientering/boken-om-sverige/att-komma-till-sverige/finns-det-nagot-typiskt-svenskt/>

<https://youtu.be/2VUmO3fs3qE>

Samarbete mellan:

PRESSURE LINE (Nederländerna), Koordinator

INTHECITY STUDIO (Nederländerna)

JFdeK (Storbritannien)

KU TU (Bulgarien)

IFESCOOP (Spanien)

UNIVERSITA PER STRANIERI DI SIENA (Italien)

HÄLSINGLANDS UTBILDNINGSFÖRBUND (Sverige)

STICHTING BIJ CORRIE (Nederländerna)

Koncept och text: Katerina Kolyva, JFdeK och Madline Arbid, Petter Bykvist, Klas Tallvid, HÄLSINGLANDS UTBILDNINGSFÖRBUND

Illustrationer: Aleksandra Zhelyazkova, Inthecity Studio

Grafisk design: Delian Rashkov, Pressure Line

Detta projekt har finansierats med stöd från den Europeiska Kommissionen. Denna publikation återspeglar endast författarnas åsikter och kommissionen kan inte hållas ansvarig för eventuell användning av informationen.



alma

MIN ALMA

En entreprenörs loggbok



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union