

Pet nepisanih »zakonov« na tujih trgih

Pri poslovanju z vašimi poslovnimi partnerji v tujini se pozanimajte o medkulturnih razlikah in navadah poslovanja.

Anja Ilić, GZS - Center za mednarodno poslovanje



Foto: Bojan Stepančić

Pred samo odločitvijo za vstop na določen trg se je treba dobro spoznati s kulturo in filozofijo poslovanja, predvsem, če gre za oddaljene trge. Vsak trg ima svoje specifične, navade poslovanja in t. i. nepisana pravila, ki jim je treba slediti. Mnogo mednarodnih poslov ne propade zaradi finančnih ali tehničnih vzrokov, ampak zaradi neuspešnega načina komuniciranja oziroma napačnega razumevanja tujih poslovnih navad.

1. Na Kitajskem se izogibajte zavijanju daril v belo ali črno barvo

Kitajski trg še dandanes temelji na tako imenovanem Guanxi-ju, ki pomeni prijateljstvo oziroma koncept kitajske družbe. Obdarovanje je pogosta praksa med poslovnimi partnerji, kjer pa darila ne smejo biti predraga in običajno je najbolje, da so lokalnega značaja, torej nekaj iz Slovenije. Kitajci imajo radi darilno embalažo v temno rdeči, zlati ali modri barvi.

2. V Rusiji bodite vztrajni, predvsem pa ni dogovora brez pogodbe

Rusija ima dolgo zgodovino totalitarizma, kar je prispevalo tudi k specifičnemu odnosu do življenja v Rusiji. Številni Rusi se le stežka privajajo zahodnim »vrednotam« individualizma in maksimiranja dobička. Rusi so navadno dobri pogajalci, so neposredni in jasni. Poslovna pogajanja so dolga, zato morate biti potrpežljivi. A zapomnite si, noben dogovor ni končan, dokler se ne podpiše pogodba.

3. Poglavitno vodilo Turčije so družina in dobri prijatelji

Vodilo poslovnih odnosov so tradicionalne turške vrednote – družina in dobri prijatelji. V komunikaciji so prisotna čustva, od posameznika se pri pogajanjih za ceno pričakuje vztrajnost, delovna etika je globoko vsajena, a hkrati je odnos do časa »fleksibilen«. Osebni prostor sogovornika je precej ožji kot pri nas. Če boste naredili korak nazaj, bo morda to razumljeno narobe. Velik vtis boste naredili, če boste znali vsaj nekaj osnovnih turških izrazov.

4. Pozdravljanje v JAR se razlikuje glede na etično pripadnost

V JAR obstaja več načinov pozdravljanja, ti pa so odvisni od etične dediščine osebe, ki pozdravlja. S tujci se večina Južnoafričanov ob pozdravu nasmejeano

rokuje in hkrati osebo gleda v oči. Nekatere ženske se ne rokujejo in samo narahlo pokimajo z glavo, tako da je najbolje počakati, da ženska sama ponudi roko v pozdrav.

5. Princip odprte pisarne v arabskem svetu

V poslovni svet arabskega sveta se je prenesel princip odprte hiše, ki pomeni neprestano prihajanje in odhajanje gostov. To pomeni, da lahko med sestankom v pisarno neprestano vstopajo osebe, ki niso bile predvidene na sestanku. Tako pride do hkratnega pogovora med popolnoma različnimi sogovorniki. Seveda med arabskimi državami obstaja veliko podobnosti in nekaj razlik, ki so predvsem posledica geografske lege, ekonomskega in političnega sistema ter zgodovinskega ozadja.

Da bi vam olajšali poslovanje s tujimi partnerji, smo v Centru za mednarodno poslovanje pri GZS izdali že šest poslovnih priročnikov »Kako poslovati na ...« trgov Kitajske, Indije, Rusije, Turčije, Južnoafriške republike in Bližnjega vzhoda. [gg](#)



svetovalec

Mnogo mednarodnih poslov propade zaradi neuspešnega načina komuniciranja oziroma napačnega razumevanja tujih poslovnih navad.



Poslovne publikacije

