

**BỘ THƯƠNG MẠI
CỤC XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI**

**NHỮNG LƯU Ý KHI KINH DOANH
VỚI CÁC DOANH NGHIỆP
Ở NHỮNG NỀN VĂN HÓA KHÁC NHAU**




TÔ BÌNH MINH
Tháng 7 năm 2007

Nội dung

1. Những lưu ý chung
2. Sự khác biệt cơ bản giữa văn hóa phương Đông và phương Tây
3. Một số lưu ý về văn hóa trong kinh doanh ở những thị trường quan trọng

*Every person is a product of
his or her cultural
environment.*

Những lưu ý chung



- Tìm hiểu sự khác biệt ☞
- Đề phòng nhận định chủ quan
- Linh hoạt ☞
- Ngôn ngữ để liên kết nhưng cũng có thể là rào cản. ☞
- Cẩn thận về ngôn ngữ cử chỉ ☞

Sự khác biệt cơ bản giữa văn hóa phương Đông và phương Tây

Phương Đông	Phương Tây
Cộng đồng	Cá nhân
Kế thừa	Đổi mới
Ít năng động	Năng động
Che dấu cảm xúc mạnh	Biểu hiện cảm xúc tự nhiên
Tránh né đối chất	Sẵn sàng đối chất
Giữ thể diện	Không cần giữ thể diện

Phương Đông	Phương Tây
Cảm giác	Số liệu
Suy nghĩ “lý tưởng”	Suy nghĩ “kinh nghiệm”
Chủ đàm phán	Nhân viên đàm phán
Tập trung một việc	Kết hợp nhiều việc
Kết quả	Thời gian
Đạo đức	Luật pháp

Một số lưu ý về văn hóa trong kinh doanh ở những thị trường quan trọng

- Trung Quốc
- Pháp
- Đức
- Ấn Độ
- Ý
- Nhật Bản
- Hàn Quốc
- Nga
- Anh
- Mỹ



Trung Quốc- China

- Nên có giới thiệu
- Chào: gật đầu nhẹ, Ni hao ,Ni Hao Ma?
- Tác phong, tư thế nghiêm túc
- Mở đầu: gia đình
- Không nhìn thẳng vào người đối diện
- Thủ thuật “thâm quyền”, “số lượng lớn”
- Chiến thuật thời gian

Trung Quốc- China

- Tặng quà:
 - Sau khi hoàn thành
 - Trao cho người lãnh đạo
 - Không thể hiện sự đắt giá
 - Tặng cá nhân: kín đáo
 - Giá trị theo chức vụ
 - Từ chối vài lần
 - Kiêng: đồng hồ treo tường, vật nhọn sắc, hoa sen, hoa cúc, quả lê (ngày cưới), số 4 (chết), 73 (tang chết), 84 (tai nạn).



Pháp- France

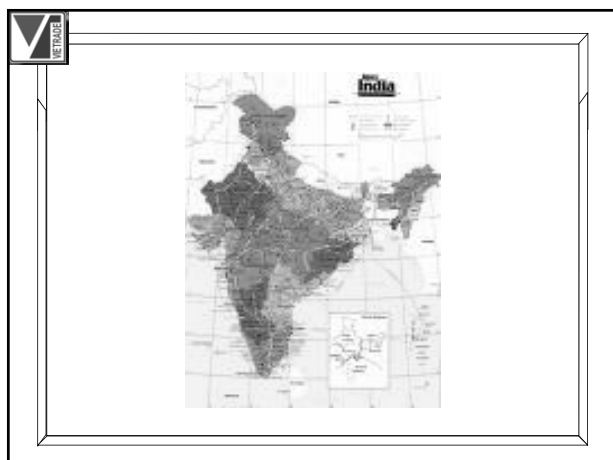
- Tặng hoa:
 - Cúc (tang lễ)
 - Cẩm chướng (tin xấu)
 - Hồng đỏ (người yêu, bạn thân)
- Khi ăn: đặt cả 2 tay lên bàn (không đặt khuỷu tay)
- Để tay vào túi: mất lịch sự
- Không tặng quà khi gặp lần đầu
- Quan tâm: nước hoa, thời trang





Đức- Germany

- Tặng hoa: bỏ giấy bọc
- Ăn hết những thức ăn được bày ra
- Nói chuyện
 - Beer
 - Tránh: Chiến tranh TG II, tàn sát người Do Thái, gia đình riêng
- Quan tâm: Chất lượng, Thời hạn giao hàng



Ấn Độ- India

- Rửa tay và súc miệng trước khi ăn
- Ăn bốc bằng tay Phải
- Đồng ý: “a ha”, nghiêng đầu sang trái
- Không đồng ý: gật đầu
- Hindu
 - luôn ăn chay
 - Bò: vật linh thiêng


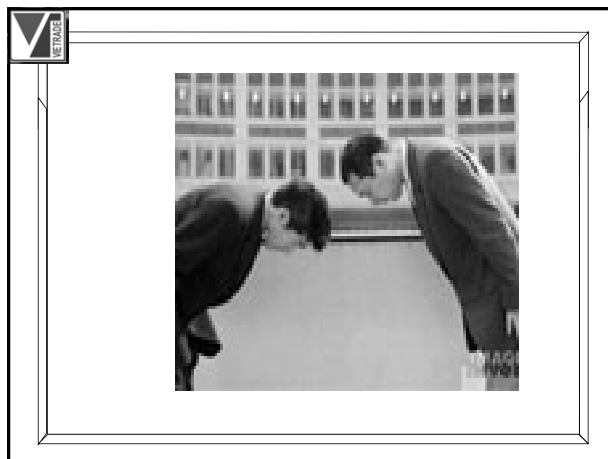
Ấn Độ- India

- Hồi giáo:
 - Không hỏi thăm về vợ, con gái
 - Cởi giày trước khi ngồi vào tấm thảm phòng ăn/ đi vào đền thờ




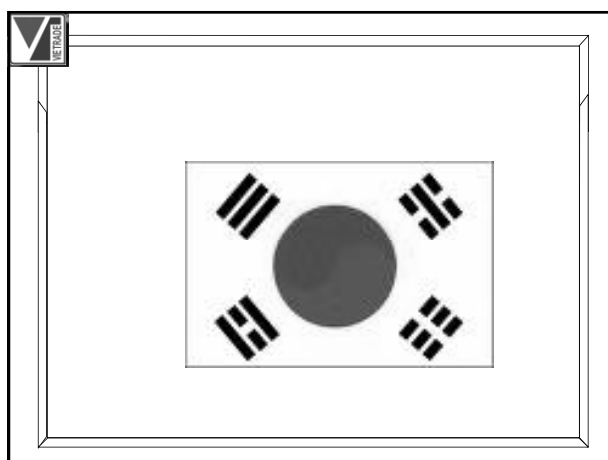
Ý- Italy

- Hoa cúc: cái chết, sự chia lìa
- Không được dùng ngón tay trỏ chỉ người
- Không chủ động bắt tay
- Không điện thoại trước 10 giờ sáng và sau 10 giờ đêm


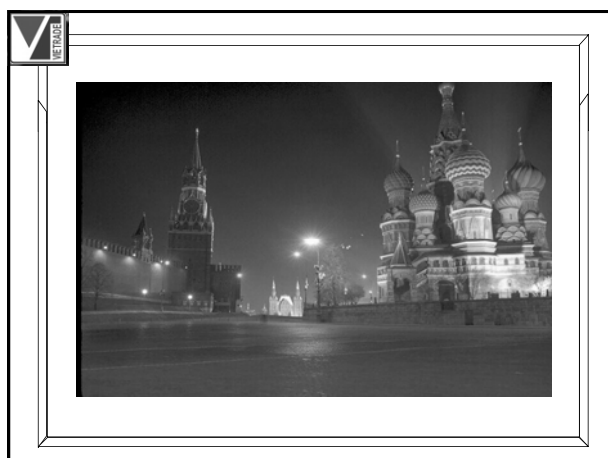
Nhật Bản- Japan

- Chào: cúi người
- Không đem theo luật sư
- Cởi giày dép khi vào nhà
- Quà tặng:
 - Tránh: số 4, con trâu, hoa sen, trà, vật sắc nhọn...
 - Không xé rách bọc
- Đừng tiến tới thoả thuận quá nhanh
- Rất miễn cưỡng khi trả lời “không”
- Nhắm mắt, gật gù: tập trung, chăm chú lắng nghe

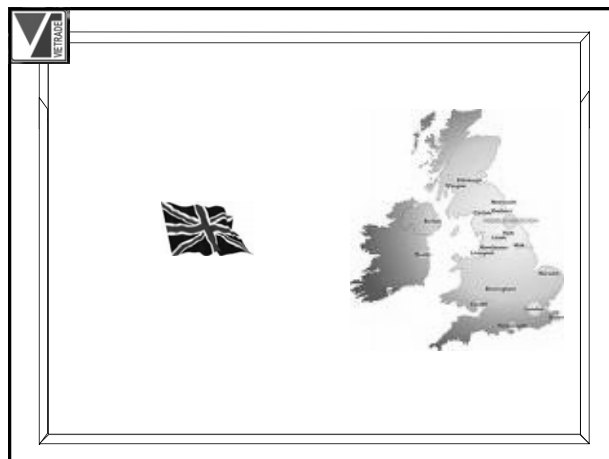
Hàn Quốc- Korea

- Không thích người nước ngoài hiểu biết về văn hóa Hàn
- Ăn súp: húp xùm xụp
- Tặng quà:
 - coi trọng quà đắt tiền của Pháp
 - Dao, kéo: đoạn tuyệt quan hệ
- Đừng ca ngợi người Nhật

Nga- Russia

- Tính thẳng thắn, dễ gần, ít lễ nghi
- Tình cảm, thủy chung
- Danh thiếp có tiếng Nga
- Tinh thần kỷ luật rất cao
- Tiếp khách quý: bánh mì và muối




Anh Quốc- United Kingdom

- Kỳ
 - thắt cravat kẻ sọc
 - chế giễu Hoàng tộc
 - bảo là người Anh (English)
- Hạn chế bắt tay
- Tránh hôn tay phụ nữ
- Chủ đề nói chuyện: thời tiết
- Thường giao hàng chậm
- Ngôn ngữ: bắt buộc tiếng Anh



Mỹ- United State of America

- Có thể bước ngay vào đàm phán
- Nói chuyện về tiền bạc: bình thường
- Ngôn ngữ: tiếng Mỹ
- Giờ ngón cái, trò và giữa: số 2
- Nhận quà: mở ra



Mỹ- United State of America

- Coi trọng dẫn chứng khách quan, cụ thể
- Thích đổi mới, cải tiến
- Đòi hỏi sự chủ động của cá nhân
- Quan tâm đến thời hạn chót (deadline)
- Sợ bị kiện tụng
- Thỏa thuận nhanh
- Quan hệ cá nhân không quan trọng bằng thành tích cụ thể
- Hay sử dụng hợp đồng mẫu

