

**TẬP QUÁN THƯƠNG MẠI TẠI MỘT  
SỐ THỊ TRƯỜNG**

ThS. TÔ BÌNH MINH  
Tp HCM- 10/ 2008

---

---

---

---

---

---

---

---

**Nội dung**

- I. Khái niệm tập quán thương mại
- II. Những lưu ý chung khi kinh doanh với đối tác nước ngoài
- III. Sự khác biệt cơ bản về tập quán thương mại giữa phương Đông và phương Tây
- IV. Một số lưu ý về tập quán thương mại tại một số thị trường

---

---

---

---

---

---

---

---

**Khái niệm tập quán thương mại**

- Tập quán (custom) là phong tục (tradition) hay cách đối xử (usage) được chấp nhận lâu đời trong thực tiễn.
- Tập quán thương mại là những thói quen phổ biến được chấp nhận lâu đời trong thực tiễn thương mại

---

---

---

---

---

---

---

---

Những lưu ý chung khi kinh doanh với đối tác nước ngoài

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

---



---



---



---



---



---



---

Sự khác biệt cơ bản về tập quán thương mại giữa 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 tập quán thương mại tại một số thị trường

- Trung Quốc
- Ai Cập
- Pháp
- Đức
- Ấn Độ
- Ý
- Nhật Bản
- Hàn Quốc
- Nga
- Anh
- Mỹ
- Một số thị trường khác

---

---

---

---

---

---

---

---

Trung Quốc- China

- Coi trọng Guanxi (quan hệ), thể diện, người cao tuổi
- Nên có giới thiệu
- Chào: gật đầu nhẹ
- 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

- Không từ chối thẳng
- Vỗ tay khi chào mừng hoặc chia tay
- Tự hào về văn hoá
- Tránh đụng chạm vào người
- Sử dụng vũ khí “địa vị và cấp bậc”

---

---

---

---

---

---

---

---

### Trung Quốc- China

- Tặng quà:
  - Sau khi hoàn thành
  - Gói bằng màu đỏ/ vàng
  - 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).

---

---

---

---

---

---

---

---

### Ai Cập- Egypt

- Thích bàn về nền văn hóa Ai Cập
- Nồng nhiệt: “ma’alesh” (dừng bận tâm)
- Khoảng cách nói chuyện: gần (cùng giới), xa (khác giới)
- coi trọng quan hệ
- Không ăn sạch đĩa thức ăn

---

---

---

---

---

---

---

---

### Pháp- France

- Lịch sự
- Hay bắt tay, hôn tay phụ nữ
- 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

- Bắt tay:
  - chắc, nhanh
  - Phụ nữ đưa tay trừ ớc
  - Không đút tay v ào túi
- Giới thiệu người có địa vị thấp trước
- Đàn ông không ngồi khi phụ nữ chưa có chỗ ngồi
- Tặng hoa: bỏ giấy bọc

---

---

---

---

---

---

---

---

### Đức- Germany

- 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

- Chào hỏi: chắp 2 lòng bàn tay, dương lên, dưới cằm
- Xung hô bằng chức danh
- Thích nói về kiến trúc, nghệ thuật, điện ảnh
- Tránh
  - câu hỏi cá nhân
  - thảo luận về nghèo đói, chính trị và tôn giáo
  - nói về thời tiết

---

---

---

---

---

---

---

---

### Ấn Độ- India

- Rửa tay, 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
- 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

- Trang phục kiểu cách, thanh lịch
- Không chủ động bắt tay
- Ngôn ngữ: Ý, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Pháp, Anh
- Không điện thoại trước 10 giờ sáng và sau 10 giờ đêm
- Hay ngắt lời
- Hay đến muộn
- Thích nhận và tặng quà: thủ công mỹ nghệ

---

---

---

---

---

---

---

---

### Nhật Bản- Japan

- Đúng giờ
- Chào: cúi người
- Coi trọng danh thiếp
- Thích dùng tiếng Nhật
- Coi trọng chức vụ
- Không đem theo luật sư
- Khất khe về chất lượng

---

---

---

---

---

---

---

---

### Nhật Bản- Japan

- 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
- Thủ thuật “Im lặng”

---

---

---

---

---

---

---

---

### Hàn Quốc- Korea

- Dễ bộc lộ cảm xúc: nóng tính, chán nản
- Không nhìn vào mắt của người đang nói chuyện
- Thường từ chối sự khen ngợi
- Không ăn sạch các món ăn trên đĩa
- Ăn súp: húp xùm xụp
- Tặng quà:
  - coi trọng quà đắt tiền của Pháp
  - Dao, kéo: đoạn tuyệt quan hệ
- Đùng ca ngợi người Nhật

---

---

---

---

---

---

---

---

### Nga- Russia

- Rộng lượng, cởi mở, thích giao tiếp
- 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

---

---

---

---

---

---

---

---

### Nga- Russia

- Tôn trọng cấp trên.
- Tinh thần tập thể cao
- Tôn trọng chữ “ tín”
- Ngại rủi ro
- Tinh thần trách nhiệm, trung thành.
- Hợp đồng thường chi tiết

---

---

---

---

---

---

---

---

### Anh Quốc- United Kingdom

- Kỳ
  - thắt cravat kẻ sọc
  - chế giễu Hoàng tộc
  - bảo là người Anh (English)
- Có kế hoạch cụ thể
- 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

- Chào:
  - *Please to meet you / How do you do?*
  - *Hello, Howdy, Aloha .*
- Thích xưng hô theo tên
- Giữ khoảng cách xa
- Bàn ngay vào công việc
- 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**

- Không khí cởi mở, thẳng thắn
- coi trọng thời gian, 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
- Quan hệ cá nhân không quan trọng bằng thành tích cụ thể

---

---

---

---

---

---

---

---

**Mỹ- United State of America**

- Được ăn cả ngã về không
- Bỏ qua những khác biệt văn hóa
- Thỏa thuận nhanh
- Hợp đồng mẫu, chi tiết

---

---

---

---

---

---

---

---

**AMERICAN**

A		Tiến công
M		Thực dụng
E		Nhiệt tình
R		Thực tế
I		Độc lập
C		Cởi mở
A		Thẳng thắn
N		Thờ ơ

---

---

---

---

---

---

---

---

**Một số thị trường khác**

- Úc
- New Zealand
- Nigeria
- Pakistan

---

---

---

---

---

---

---

---

**Úc- Australia**

- Bắt tay, “*guday*”
- Nói chuyện về thể thao, giải trí.
- Khất khe trong giờ giấc.
- Thoái mái, nhưng lịch sự.
- Đi trực tiếp vào vấn đề, giải quyết vấn đề nhanh
- Chào đúng giá
- Nhập FOB/ CFR, AUS
- Hải hước
- Hợp đồng rất rõ ràng
- Coi trọng quan hệ

---

---

---

---

---

---

---

---

**NEW ZEALAND**

- Bắt tay: phụ nữ chia tay ra trước.
- Chào thông thường: “*giddy*” (chúc một ngày tốt lành)”
- Chủ đề: thời tiết, nhà cửa, vườn tược, thể thao
- Tránh bàn về tôn giáo, chủng tộc.
- Tránh so sánh New Zealand với Úc.
- đúng giờ
- Trang phục trang trọng
- không thách giá
- Hợp đồng rõ ràng và kỹ lưỡng.
- khách phải chủ động mời đối tác dùng bữa trưa
- Tiễn tiếp không phổ biến

---

---

---

---

---

---

---

---

### NIGERIA

- Xưng hô bằng chức danh
- Bàn về những ngôi sao, diễn viên điện ảnh
- Giao tiếp thân mật
- Tránh đụng chạm đến chủng tộc và tôn giáo
- Trực tiếp gặp mặt đàm phán.
- Tôn trọng người lớn tuổi
- Không chú trọng đến thời gian, tệ quan liêu
- Uống hết trà, cà phê, hoặc đồ uống có ga khi được mời.

---

---

---

---

---

---

---

---

### PAKISTAN

- Bắt tay nhẹ
- Thích khúc côn cầu và squash.
- Hay nhìn chằm chằm vào người khác
- Tránh
  - Bắt tay, chạm vào phụ nữ nơi công cộng
  - Nói về chính trị, tôn giáo, mức sống.
  - So sánh với Ấn Độ.
  - Đưa bàn chân, đế giày cho người khác xem
  - Bàn bạc công việc trong bữa ăn

---

---

---

---

---

---

---

---