

Ekonomiczny Uniwersytet Dziecięcy



Różnice kulturowe w handlu międzynarodowym

Anna Modrzejewska

Politechnika Gdańska

Data: 10.10.2024r.



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

1

Czym jest kultura?



„Kultura, czyli cywilizacja, jest to złożona całość, która obejmuje wiedzę, wierzenia, sztukę, moralność, prawa, obyczaje oraz inne zdolności i nawyki nabyte przez ludzi jako członków społeczeństwa”

Edward Taylor



EKONOMICZNY UNIWERSYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIWERSYTET-DZIECIECY.PL

2

Kultura jak góra lodowa



Elementy widoczne/uświadamiane:
kuchnia, muzyka, stroje, sposób mówienia,
gesty, mimika

Elementy niewidoczne/nieuświadamiane:
poczucie czasu, stosunek do odmienności, pojęcie piękna,
konceptja skromności, wartości przekazywane dzieciom, relacje
z przełożonymi, sposoby okazywania szacunku, koncepcje przy-
wództwa, grzechu, winy, kary, nagrody, definicje rodziny, przy-
jaźni, oddania, miłości, szaleństwa, spokoju, harmonii, wzorce,
postawy, normy i wartości kierujące codziennymi decyzjami

3

Wpływ kulturowy



Co myślisz o przyjaźni? Co to znaczy być przyjacielem (najlepszym przyjacielem)? Jak długo musisz kogoś znać, żeby nazwać go przyjacielem? Czy przyjaźń wiąże się z przyjemnością spędzania wolnego czasu lub intymnością, dzieleniem się problemami, udzielaniem wsparcia?



4

Czym kultury różnią się od siebie



Geert Hofsted, holenderski socjolog w swoich badaniach nad kulturami wyróżnił następujące wymiary kultur narodowych:

- dystans do władzy,
- indywidualizm i kolektywizm,
- męskość i kobiecość,
- stosunek do niepewności,
- orientacja krótko- i długoterminowa
- przyzwolenie i restrykcyjność

5

Dystans do władzy



Wysoki	Niski
Wiara, iż ludzie w pozycji władzy powinni mieć zdecydowanie więcej władzy niż ich podopieczni, dostęp do informacji oraz, iż nie podlegają tym samym prawom co inni	Wiara, iż skuteczny przywódca nie musi mieć dużej władzy w porównaniu do swoich podopiecznych, dostęp do informacji jest powszechny, wszyscy mają prawo wyrażać swoje zdanie
Sudan, Arabia Saudyjska, Pakistan, Indie, Chiny, oraz wiele krajów Afryki	Australia, Austria, Holandia, Stany Zjednoczone

6

Indywidualizm- kolektywizm



Indywidualizm	Kolektywizm
Interesy jednostki są ważniejsze niż grupy, luźne więzi Zachowanie osobistej godności	Interesy grupy są zazwyczaj ważniejsze niż interesy jednostki Zachowanie własnej twarzy
KULTURA WINY	KULTURA WSTYDU
Australia, Austria, Holandia, Stany Zjednoczone, Izrael, kraje Europy północnej	Sudan, Arabia Saudyjska, Pakistan, Indie, Japonia, oraz wiele krajów Afryki

7

Męskość i kobiecość



Męskość	Kobiecość
Ważne są wartości materialne i osiągnięcie celów osobistych	Ważne jest dobro innych, jakość życia, dobro społeczne Ważna jest rodzina, dbanie o dobro narodu, naturę, równouprawnienie, tolerancja
Kraje latynoamerykańskie	Kraje skandynawskie

8

Stosunek do niepewności



Niski	Wysoki
Tolerancja dwuznaczności, niska potrzeba regulacji prawnych, które ograniczyłyby niepewność	Niska tolerancja dwuznaczności, potrzeba praw i reguł, które ograniczą niepewność
Kraje arabskie, kraje latynoskie	USA, UE

9

Orientacja krótko- i długoterminowa



Krótkoterminowa	Długoterminowa
Orientacja na przeszłość i teraźniejszość, ceniona jest tradycja i społeczne obowiązki Społeczna presja na konsumpcję	Orientacja na przyszłość, ceniona jest ciężka praca, poświęcenie, oszczędność, Zapobiegliwość, oszczędne gospodarowanie
Kraje arabskie, kraje latynoskie	Norwegia, Dania, Indie, Chiny, Japonia

10

Przyzwolenie i restrykcyjność



Przyzwolenie	Restrykcyjność
Zgoda na zaspokojenie podstawowych naturalnych pragnień jednostki związanych z czerpaniem radości z życia i zabawy	Przekonanie, że czerpanie radości powinno być nadzorowane i ściśle regulowane
Kraje latynoamerykańskie, kraje anglosaskie	Chiny, Arabia Saudyjska, Pakistan, Indie, Japonia, oraz wiele krajów Afryki

11

Czas



Czy ludzie zajmują się jednym zadaniem czy kilkoma rzeczami na raz?

- **Monochroniczny:** uwaga jest skierowana na pojedyncze cele, praca i życie prywatne są oddzielone, precyzyjne podejście do czasu, punktualność.
- **Polichroniczny:** uwaga skierowana na kilka zadań równocześnie, praca i życie prywatne łączą się, czas jest pojęciem względnym.

12

Czas



Czy ludzie zajmują się jednym zadaniem czy kilkoma rzeczami na raz?

- **Monochroniczny:** uwaga jest skierowana na pojedyncze cele, praca i życie prywatne są oddzielone, precyzyjne podejście do czasu, punktualność.
- **Polichroniczny:** uwaga skierowana na kilka zadań równocześnie, praca i życie prywatne łączą się, czas jest pojęciem względnym. ↓

Ważniejsze niż zrobienie czegoś na czas jest zrobienie we właściwym czasie.

- Jeśli coś ma się zdarzyć, to i tak się zdarzy.
- Nie ma potrzeby się za bardzo starać.

Kultura niskiego i wysokiego kontekstu



Kultura niskiego i wysokiego kontekstu - amerykański antropolog i etnolog Edward T. Hall

Niski kontekst- niższy stopień ceremonialności w relacjach międzyludzkich i większa prostota przekazu werbalnego. Komunikacja bezpośrednia („kawa na ławę”).

kraje Europy Zachodniej (doświadczenie: Norwegia, Holandia) i Ameryki Północnej

Wysoki kontekst- duże przywiązanie do informacji wynikających z kontekstu, a istotną część komunikacji stanowią komunikaty niewerbalne, trzeba czytać między wierszami i znać społeczne normy oraz formy używanego języka.

kultura krajów Azji i Bliskiego Wschodu

Dawanie informacji zwrotnej



W kulturach kolektywnych i o dużym dystansie władzy:
negatywna informacja zwrotna podana pośrednio, dyplomatycznie i złagodzona; dla osłabienia krytyki używa się często zmiękcżających wyrażeń;
ocena negatywna zawsze komunikowana jest na osobności,
pozytywne komunikaty są użyte dla zawoalowania negatywnych.

Pojęcie „utruty twarzy” lub „honoru”.



15

Znaczenie kolorów



	ANGLIA	USA	CHINY	INDIE
CZERWONY	niebezpieczeństwo miłość stop	niebezpieczeństwo miłość stop	dobra passa szczęście radość	szczęście furia rodzaj męski
POMARAŃCZOWY	spokój	zaufanie niezawodność zespółowość	bogactwo szczęście radość	żałoba, oplakiwanie niesmak
ŻÓŁTY	radość tchórzostwo nadzieja	radość tchórzostwo nadzieja	królewskość, władza bogactwo ziemia	świętowanie
ZIEŁONY	wiosna, odrodzenie środowisko	świeżość pieniądze wiosna, odrodzenie	harmonia zdrowie dobrobyt	romantyczność świeżość urodzaj
NIEBIESKI	łagodność lojalność	zaufanie niezawodność zespółowość	niebiańskość eteryczność	żałoba, oplakiwanie niesmak
FIOLETOWY	królewskość	królewskość wyobraźnia	królewskość	nieszczęście
CZARNY	śmierć pogrzeb żałoba	śmierć zło pogrzeb	neutralność niebo wysoka jakość	zło
BIAŁY	czystość cnota świętość	cnota pokój świętość	żałoba	zabawa spokój harmonia

16

Zasady ogólne w handlu



Formalność i etykieta: Wiele kultur przywiązuje dużą wagę do formalności i etykiety w kontaktach biznesowych. W takich sytuacjach unikanie dotyku jest bardziej powszechne.

Hierarchia: W kulturach, gdzie hierarchia ma duże znaczenie, dotyk może być ograniczony, a bliski kontakt z osobami wyżej w hierarchii może być postrzegany jako nieodpowiedni.

Sytuacje wrażliwe: Należy pamiętać, że niektóre sytuacje mogą być bardziej wrażliwe, na przykład podczas negocjacji umów. Ważne jest, aby dostosować swoje zachowanie do kontekstu i kultury partnera biznesowego.

Różnice w Negocjacjach Międzynarodowych



Styl rozmowy

W niektórych krajach (jak Japonia) ludzie mogą mówić mniej bezpośrednio i używać więcej gestów. W innych krajach (jak USA) wolą mówić jasno i prosto.

Jak traktują czas

W krajach, gdzie ludzie są bardzo punktualni (jak Niemcy), czas jest bardzo ważny. W innych krajach (jak Meksyk) czas może być bardziej elastyczny, a spotkania mogą być bardziej towarzyskie.

Konflikty

W niektórych krajach (jak w Skandynawii) ludzie są otwarci na rozwiązywanie problemów i mogą dyskutować głośno. W innych krajach (jak w Azji) wolą unikać kłótni i dążyć do zgody.

Różnice w Negocjacjach Międzynarodowych



Rola władzy

W niektórych krajach (jak w Indonezji) ważne jest, kto jest szefem. W innych krajach (jak w Szwecji) wszyscy są traktowani bardziej równo, nawet jeśli ktoś jest szefem.

Jak mówią

W międzynarodowych rozmowach język i sposób mówienia mogą się różnić. Ważne jest, żeby rozumieć, co druga osoba naprawdę ma na myśli.

Relacje osobiste

W wielu krajach (jak w Ameryce Południowej) budowanie przyjaźni przed negocjacjami jest ważne. Inne kraje mogą bardziej skupić się na samej rozmowie.

Różnice w Negocjacjach Międzynarodowych



Używanie formalnych słów

W niektórych krajach (jak w Japonii) ważne jest, żeby używać grzecznych zwrotów i być bardzo formalnym. W innych (jak w Australii) rozmowa może być bardziej swobodna.

Preferencje dotyczące wyniku

W niektórych krajach (jak Chiny) ważniejsze jest, żeby mieć dobre relacje i współpracować na dłuższą metę. W innych krajach (jak USA) ludzie mogą bardziej myśleć o szybkich zyskach.

Krówki



Wpadkę zaliczył polski producent cukierków krówek, który postanowił lata temu eksportować je do Indii, kraju gdzie krówki są obiektem czci.



Tabletki



Firma farmaceutyczna Miscellaneous - leki przeciwbólowe,
Kraje arabaskie



Jedzenie dla dzieci



FIRMA X- producent odżywek dla dzieci, usiłując sprzedawać je w krajach afrykańskich w tych samych opakowaniach, jakie stosował w krajach zachodnich.



EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

23

Co zapamiętaliśmy



Monochroniczny:

Czy to podejście oznacza, że ludzie:
a) pracują nad kilkoma rzeczami naraz,
b) koncentrują się na jednym zadaniu?

Niski kontekst:

W tym stylu komunikacji:
a) trzeba czytać między wierszami,
b) wszystko jest jasne i bez zbędnych formalności?

Kolektywizm:

W tej kulturze:
a) bardziej ceni się dobro grupy,
b) każdy myśli tylko o sobie?

Co nie utrudnia komunikowanie międzykulturowe?

Wybierz 2 z poniższych:
a) odmienne ogólne pojęcie istnienia
b) kolor oczu
c) obiektywne różnice językowe
d) unikanie kontaktów z innymi
e) strój osoby mówiącej
f) błędna interpretacja wzorów i zachowań kulturowych

Dystans do władzy:

Co oznacza, gdy władza jest nierówno rozłożona?
a) niski dystans do władzy,
b) wysoki dystans do władzy?

Co oznaczają dane gesty i znaki?



.....



.....

Czy we wszystkich krajach witamy się tak samo? TAK/ NIE

Pytanie 1: Targowanie się

W jakim kraju targowanie się jest powszechną praktyką w handlu, a nie tylko wyjątkiem?

- | | |
|-----------|------------|
| a) Niemcy | c) Szwecja |
| b) Maroko | d) Dania |

Pytanie 2: Postawa wobec negocjacji

Jakie podejście do negocjacji jest typowe dla krajów azjatyckich, takich jak Chiny czy Japonia?

- a) Preferują szybkie, bezpośrednie decyzje bez zbędnych dyskusji.
b) Cenią sobie budowanie relacji i często wprowadzają długie rozmowy przed osiągnięciem porozumienia.
c) Uważają, że negocjacje powinny być prowadzone tylko na piśmie.
d) Nie prowadzą negocjacji wcale.

EKONOMICZNY UNIwersYTET DZIECIĘCY

WWW.UNIwersYTET-DZIECIĘCY.PL

24