

Chiny moja pasja- jak można  
zainspirować przedsiębiorcę,  
trenera chińską kulturą biznesu.



Coach, Trener, Doradca  
zawodami XXI wieku

OGÓLNOPOLSKA KONFERENCJA NAUKOWO - SZKOLENIOWA



A co było przed Chinami.....



# Trzy najważniejsze obszary kultury biznesu chińskiego.

- Hierarchia i godność osobista.
- Układy, relacje ,współpraca.
- Komunikacja – Język.

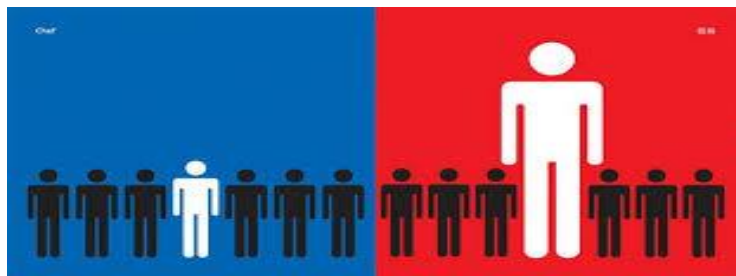
**„Nie osiągniesz umiejętności bez ćwiczeń;  
mądrość przychodzi wraz z doświadczeniem”**

**不經一事, 不長一智 ( 不经一事, 不长一智)**



# Hierarchia i godność osobista, podczas negocjacji.

POLSKA



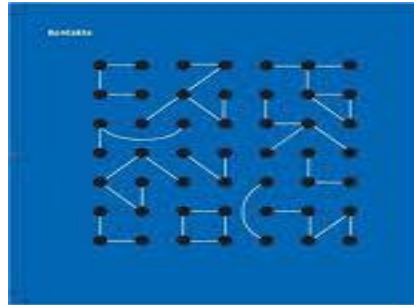
CHINY

1. Nie zawsze stanowisko w hierarchii jest najważniejsze.
2. Nie zawsze zasady etykiety wpływają na wynik biznesu.
3. „Żart w dobrym tonie” mile widziany.

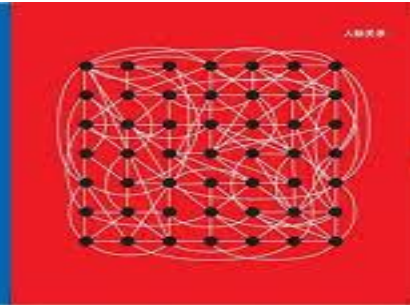
1. Przestrzeganie zasad hierarchii.
2. Przestrzeganie zasad etykiety np. ( strój, posiłki, przedstawianie się).
3. Zwracanie uwagi aby nie wywołać zachowaniem lub stwierdzeniem ”utruty twarzy”.
4. Nie należy krytykować i żartować z Chińczyków w ich obecności.

# Układy, relacje , współpraca, podczas negocjacji .

POLSKA



CHINY



1. Budowanie dobrych relacji najczęściej na czas biznesu
2. Pracujemy w mniejszych podgrupach
3. Odpowiedzialność rzadko zbiorowa

关系  
guānxi

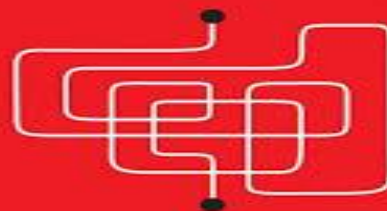
„*Guanxi*” to wyrafinowana i starannie utkana sieć połączeń, którą rozbudowuje się przez lata i trwa do samego końca

# Komunikacja i język podczas negocjacji.

POLSKA



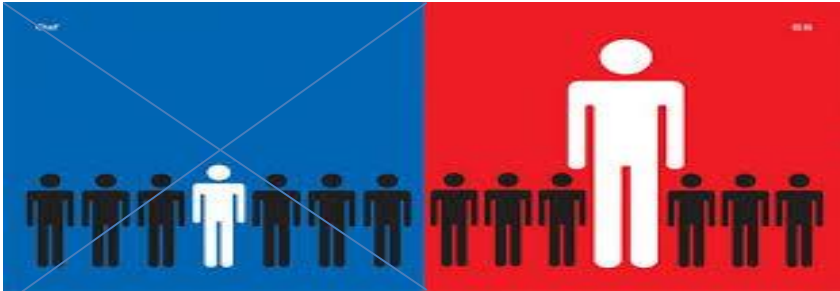
CHINY



1. Konkretna, jak najbardziej czytelna informacja.
2. Żądamy szybkich odpowiedzi.
3. „Czas to pieniądz”.

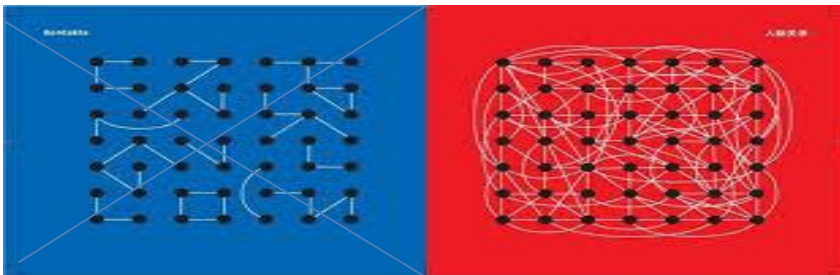
1. Pierwsza informacja zawsze ogólna.
2. Zawity sposób komunikowania.
3. Czas to czas, a pieniądz to pieniądz.

# Podstawowe obszary kultury biznesu chińskiego.



Hierarchia i godność osobista:

- Uwaga! Nigdy „ Utrata twarzy”
- Przestrzeganie etykiety kultury
- Trzeba znać swoje miejsce w hierarchii



Układy, relacje, współpraca:

- „ Guanxi „ –nieformalne układy, relacje, protekcje



Komunikacja – język

- Nigdy nie wprost
- Cierpliwość i opanowanie
- Czas to czas , a pieniądz to pieniądz



# Życzę udanych i inspirujących negocjacji!!!!



Opracował: Michał Hanuszek