

Kultūras ietekme starptautiskajos darījumos



Valsts aģentūra Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra
Investment and Development Agency of Latvia

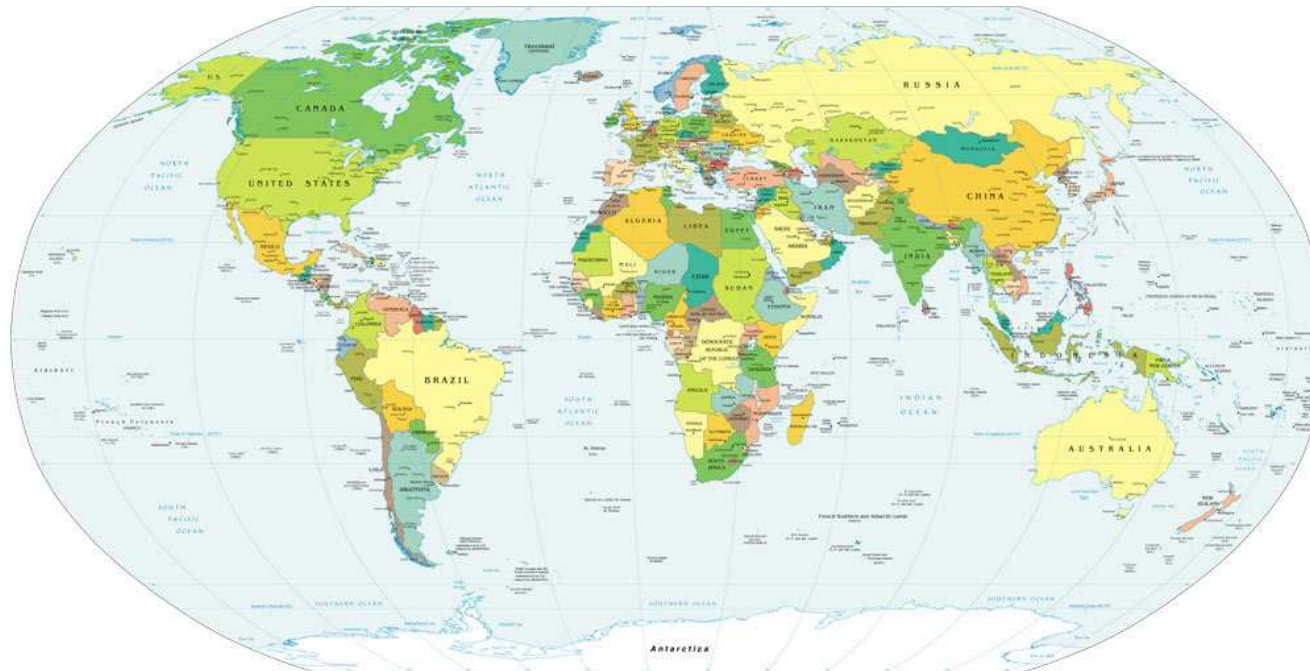
19.05.2009
Jadviga, Neimane, projektu vadītāja
Eksporta veicināšanas nodaļa

Kultūras ietekme starptautiskajos darījumos

- Kultūras atšķirības ietekmē:
 - informācijas avotus un informācijas pasniegšanu
 - sarunu uzsākšanu
 - sarunu norisi
 - lēmuma pieņemšanu
 - attieksmi pret līgumiem un vienošanām
 - ...

Informācijas avoti un informācijas pasniegšana

- Orientācija uz lietu
- Orientācija uz attiecībām
- Mērena orientācija uz lietu



Orientācija uz lietu

Ziemeļeiropa, Lielbritānija, Vācija, Austrija, Šveice, ASV, Kanāda, Austrālija, Dienvidu Āfrika, Jaunzēlande:

- viegli uzsāk kontaktus ar nepazīstamiem partneriem;
- tiešais kontakts (nav nepieciešama kāda rekomendācija)
- liela nozīme rakstiskai informācijai: prezentācijām, pārskatiem, statistikas datiem un parakstītiem līgumiem.
- sarunās ātri pāriet pie lietas izskatīšanas



Orientācija uz attiecībām

Arābu valstis, Āfrikas valstis, Latīņu Amerika, Āzijas valstis:

- netiešais kontakts (ietekmīga cilvēka vai organizācijas rekomendācija, tirdzniecības misija)
- attiecību dibināšana;
- attiecību uzturēšana;
- birokrātija;
- attiecības svarīgāk par parakstītu līgumu (sagaida, ka izmainoties situācijai var izdarīt korekcijas – otra puse nāks pretī)



Mērena orientācija uz lietu

Dienvidu Eiropa, Austrumeiropa, Vidusjūras reģions,
Singapūra:

- Lietai ir prioritāte (piedāvājuma kvalitāte, preces cena, piegādes...)
- Attiecībām arī ir nozīme

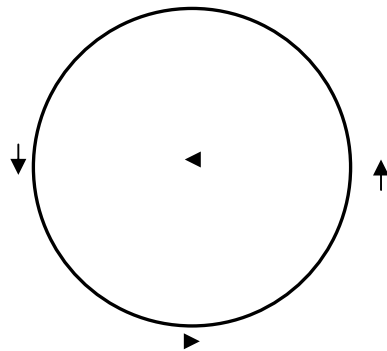


Sarunu sākums

	VĀCIJA	Formāla iepazīšanās
	SOMIJA	Formāla iepazīšanās, kafijas tase
■	ASV	Neformāla iepazīšanās, kafijas tase, joki
■	LIELBRITĀNIJA	Formāla iepazīšanās, kafija ar cepumiem, desmit minūšu gara saruna (par laiku, komfortu, sportu)
■	FANCIJA	Formāla iepazīšanās, piecpadsmit minūšu gara saruna (par politiku, skandāliem)
■	JAPĀNA	Formāla iepazīšanās, izsēdināšana atbilstoši protokolam, zaļā tēja, 15 – 20 minūšu apmaiņa ar pieklājības frāzēm
■	SPĀNIJA/ITĀLIJA	20 – 30 min. saruna (par futbolu, ģimenes lietām) kamēr ieradīsies visi sarunu dalībnieki

Richard D Lewis "When Cultures Collide. Managing successfully across cultures". London, 1999

Attieksme pret laiku



- **Liniārā attieksme**

Secīga darbu veikšana - laiks ir nauda
(anglosakši, ģermāņi, skandināvi)

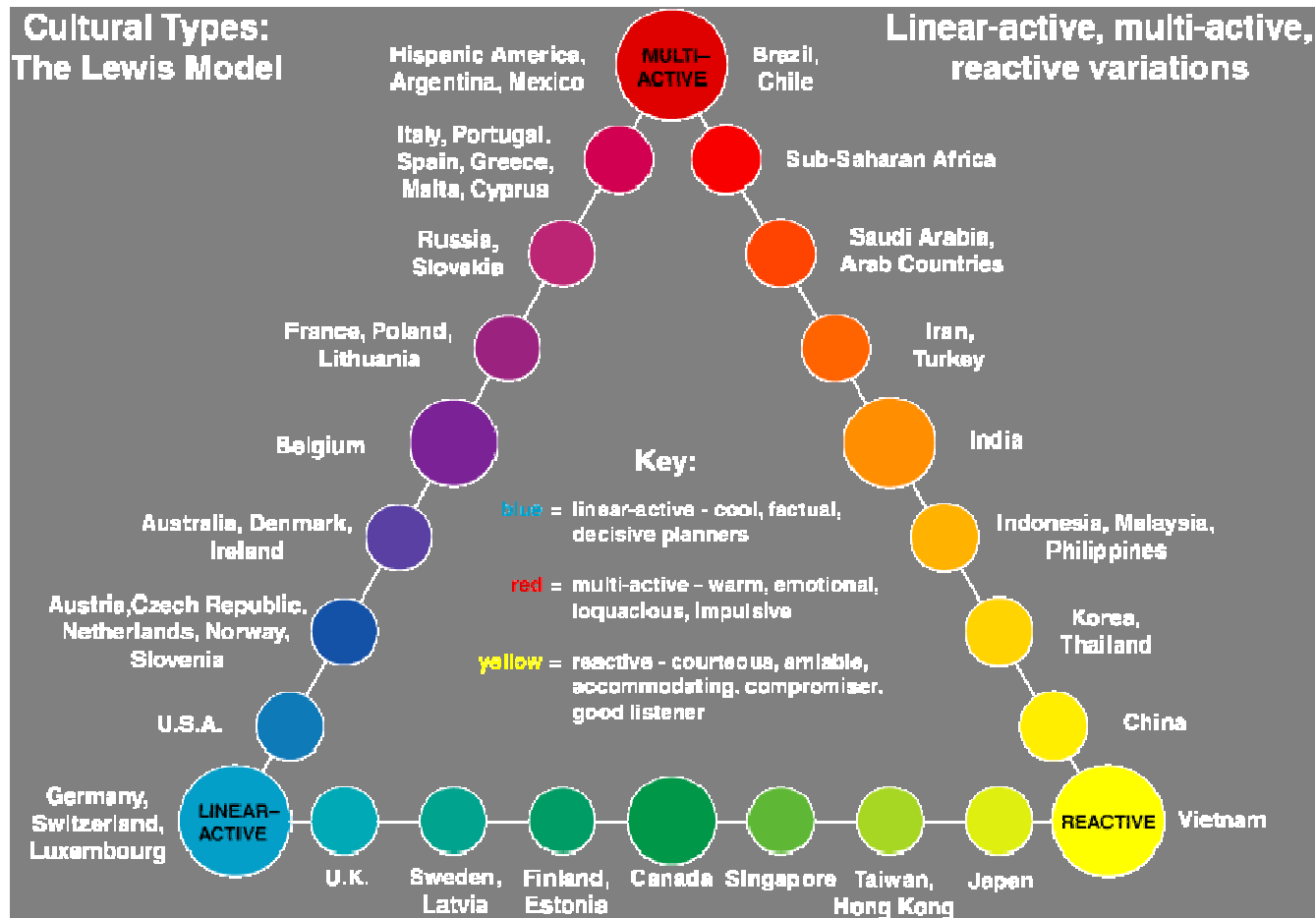
- **Multiaktivitāte**

Vienlaicīgi var atrisināt vairākas lietas
(Eiropas dienvidnieki, arābi, latīņamerikāņi)

- **Cikliskais laiks**

Laiks nepazūd
(Āzijas valstis)

Aktivitāte



Kultūru klasifikācija

Formalitāte – ne formalitāte.

- **Formālās** kultūrās uzvedībai jāatbilst pieņemtām normām (Āfrika, Latīņu Amerika, Tuvie Austrumi, Grieķija, Beļģija, Itālija, Francija, Spānija, Portugāle, Izraēla, Indija, Indonēzija, Japāna, Ķīna, Koreja un citas).
- **Neformālās** kultūrās pastāv liela tolerance pret citādi domājošiem un ar atšķirīgu uzvedību (ASV, Dānija, Lielbritānija, Singapūra, Zviedrija, Norvēģija, Jamaika, Malaizija).

Individuālisms un kolektīvisms

- **Individuālisms** (individuālie mērķi dominē vai ir līdzvērtīgi grupas mērķiem) – *ASV, Austrālija, Beļģija, Dānija, Francija, Īrija, Itālija, Jaunzēlande, Kanāda, Lielbritānija, Nīderlande, Vācija, Zviedrija un citas*
- **Kolektīvisms** (dominē grupas mērķi) – *Ekvadora, Gvatemala, Indonēzija, Japāna, Ķīna, Kolumbija, Koreja, Kostarika, Krievija, Pakistāna, Peru, Portugāle, Singapūra, Taivāna, Venecuēla, Vidusāzijas valstis un citas.*

Kolektīvistī...

- konfliktu risina par labu augstāk stāvošam
- tikšanās dod priekšroku augstāk stāvošiem
- nemīl sacensties
- izvairās no publiskas kritikas
- orientēti uz ilgstošām attiecībām
- atturas no pašreklāmas
- vizītēs ierodas grupās
- labprāt dāvina un pieņem dāvanas

Individuālisti...

- konfliktu risina neatkarīgi no iesaistīto statusa
- mīl sacensties
- dod priekšroku līdzvērtīgām attiecībām
- dāvanas lietišķajās attiecībās mēdz uztvert kā kukuļošanu
- attiecības uztur tik ilgi, kamēr tās ir lietderīgas
- uzņemas atbildību

Kultūru klasifikācija

Varas distance.

- Valstīs ar **lielu** varas distanci tiek uzskatīts, ka vara ir vissvarīgākā sabiedriskās dzīves daļa, tiek akcentēta piespiedu vara. Vadītāji jūtas ievērojami atšķirīgi no saviem padotajiem (Vairums Āfrikas, Latīņu Amerikas un arābu valstu, Indija, Indonēzija, Malaizija, Filipīnas, Singapūra, Turcija, Taizeme, Dienvidslāvija, Krievija, Baltkrievija, Beļģija, Francija un citas).
- Valstīs ar **mazu** varas distanci tiek akceptēta leģitīmā un kompetentā vara (ASV, Austrija, Dānija, Izraēla, Kanāda, Lielbritānija, Singapūra, Somija, Šveice, Vācija, Zviedrija).

Lēmumu pieņemšana

- Amerikāņi ātri pieņem lēmumus (taču ne vienmēr pamatotus, sākas problēmas to realizēšanas stadijā)
- Franči mēdz atlikt lēmumu pieņemšanu, vēl esot jāpārdomā
- Zviedri cenšas pieņemt visas puses apmierinošus lēmumus – ilgstošs saskaņošanas process
- Japāņi lēmuma pieņemšanas procesā detalizēti izskata tā realizēšanas procedūru, to saskaņojot visos līmeņos, tāpēc process ir ilgstošs, taču pēc lēmuma pieņemšanas sākas efektīva darbība.

Kultūras ietekme starptautiskajos darījumos

Izmantotā literatūra:

- Richard R. Gesteland “Cross-Cultural Business Behavior. Marketing, Negotiating and Managing Across Cultures”, 1997
Copenhagen Business Scholl Press
- Richard D Lewis “When Cultures Collide. Managing successfully across cultures”. London, 1999
- Moulis D., *Biznesa kultūra un etiķete Eiropas valstīs*. – Jāņa Rozes apgāds, Rīga, 2003.
- Brislin R., *Understanding Culture’s Influence on Behavior* – Harcourt College Publishers, 2000.
- Кочетков В., *Психология межкультурных различий*. – ПЕР СЭБ 2002.
- Шихирев П., *Введение в российскую деловую культуру*. – Государственный университет управления Национальный фонд подготовки финансовых и управленческих кадров. 2000.

Nākošā tēma – Eksporta plāna veidošana



Valsts aģentūra Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra
Investment and Development Agency of Latvia

Pērses iela 2, Rīga, LV 1442, Latvija
Tālr.: +371 67039400 Fakss: +371 67039401
E-pasts: liaa@liaa.gov.lv
www.liaa.gov.lv