

Na powitanie przeważnie wyciągamy do drugiej osoby rękę. Jednak nie w każdej kulturze gest witania się wygląda tak jak u nas. Różnice kulturowe dają o sobie znać w wielu sytuacjach. Nabierają one jednak wyjątkowego znaczenia w relacjach zawodowych wtedy, gdy nasi partnerzy reprezentujący inne nacje i kultury nie wybaczą nam tak łatwo gaf, jakie popełniamy. Jeżeli więc mamy w perspektywie kontakty w światowym towarzystwie, poznamy ważne zasady międzynarodowych powitań.

Arabia Saudyjska

Arabowie sprawiają wrażenie, iż witanie się sprawia im wielką przyjemność. Są bardzo otwarci. Z reguły powitanie jest ciepłe i uprzejme. Przy kolejnym spotkaniu mogą wziąć Twoją rękę w swoje dłonie, pokazując tym samym, że cieszą się na Twój widok.

Spotykając mieszkańca Arabii Saudyjskiej powiedz „As-Salāmu ‘Alaykum”, co oznacza „pokój z Tobą”, odpowiedzią będzie „wa alejkum as-salam” — czyli „z Tobą też niech będzie pokój”. Znając już rozmówcę, możesz się spodziewać, że zostaniesz pocałowany w policzek.

Odwiedzając Arabię Saudyjską, miej na uwadze relacje pomiędzy płciami, również na gruncie zawodowym. Najlepszym źródłem informacji będzie placówka dyplomatyczna w kraju gospodarza lub przedstawicielstwo Arabii Saudyjskiej w Warszawie.

Chiny

Powinieneś unikać zbyt bliskiego kontaktu przy powitaniach. Dobrze przyjętym gestem będzie lekki ukłon. Biznesmeni mogą uściskać sobie dłoń, jednak warto poczekać na ten gest ze strony Chińczyków, gdyż to powitanie może nie być ich ulubionym. Ściskając dłoń, zrób to zdecydowanie delikatniej, niż przyzwyczyli Cię do tego standardy europejskie. Nie klep ani nie ściskaj oburącz gości. Możesz spotykać się z ciekawym zwyczajem oklasków, kiedy odwiedzisz miejsce pracy, w którym przebywa dużo osób. Kulturalnie wtedy będzie jeżeli również zaczniesz klaskać.

Japonia

W tym przypadku postaw przede wszystkim na ukłon. W Kraju Kwitnącej Wiśni jest co najmniej dwadzieścia rodzajów ukłonu. Będąc podróżującym biznesmenem, na początek poznawania kultury gospodarzy wystarczy, że zastosujesz się do kilku kluczowych zasad. Im ważniejsza osoba, tym głębszy ukłon — osoba niższa rangą będzie się niżej kłaniała. Osoba niższa rangą pierwsza kłania się osobie wyższej rangą. Japońscy biznesmeni mogą podać Ci dłoń i jednocześnie się ukłonić. Lub najpierw się ukłonić, a potem podać dłoń. Przy powitaniu nie patrz w oczy, jest to oznaka braku szacunku. Chcąc oddać honor drugiej osobie, powinieneś przy powitaniu spuścić wzrok.

Skandynawia

Skandynawowie odnoszą się z rezerwą do wszelkich kontaktów fizycznych poza kręgiem własnej rodziny. Nie próbuj więc z przedstawicielem jednej z północnych nacji witać się wylewnie, potrząsać energicznie jego dłońmi, obejmować lub całować w policzek gdyż takie zachowania mogą wywołać jedynie zażenowanie. Witając Skandynawa, z którym łączą Cię relacje biznesowe, zdobądź się jedynie na krótki i energiczny uścisk dłoni. Przygotuj się na to, że przybysz z Północy bezceremonialnie zaproponuje Ci mówienie sobie „na ty”, co w krajach tego rejonu Europy jest normą. (Forma „Pan/ Pani” choć istnieje – stopniowo wychodzi z użycia obecnie używa się jej jedynie w kontaktach z osobami wiekowymi, obdarzonymi wyjątkowym szacunkiem oraz członkami rodzin królewskich).

Powitanie biznesowe w różnych kulturach

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: wtorek, 12, czerwiec 2012 00:00

Dawid Kulpa

Odsłony: 7207

Stany Zjednoczone

Pozdrowienie powinno być połączone z utrzymaniem kontaktu wzrokowego. W innym wypadku zostaniesz uznany za nieszczerego. Uścisk dłoni zdecydowany, mocny i energiczny. Obejmowanie się i dotykanie, ew. poklepywanie, możesz zostawić na moment, kiedy dojdiesz do mniej formalnego sposobu powitania. Jednym z częstszych powitań będzie „How are you”, na co odpowiadasz — wbrew temu, co możesz odczuwać „Fine, thanks”.

Dodatkowo:

Rosjanie są zwolennikami "niedźwiedziego uścisku" na powitanie, Niemcy i Francuzi to najwięksi formaliści, już na początku wymieniają swoje stopnie naukowe i służbowe, którymi operują w czasie dalszej rozmowy.

Źródło: Jarczyński A., Etykieta w biznesie, Warszawa 2009, oraz business-relations.pl