



VĂN HÓA VÀ TẬP QUÁN KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG HÀN QUỐC

Văn hóa kinh doanh

Lòng tự hào dân tộc và tinh thần gắn bó sâu sắc với quê hương là một đặc điểm nổi bật trong ý thức của người Hàn Quốc. Tinh thần này được hun đúc qua nhiều thăng trầm và thử thách của lịch sử. Với sự đồng nhất về mặt dân tộc lên đến hơn 96%, Hàn Quốc sở hữu một bản sắc chung đậm nét, tạo nên nền tảng vững chắc cho sự thống nhất xã hội và củng cố cho khuynh hướng coi trọng tập thể.

Bối cảnh kinh doanh tại Hàn Quốc đang biến đổi không ngừng và đầy cạnh tranh. Chính vì vậy, việc xây dựng và duy trì các mối quan hệ bền chặt được người Hàn Quốc đặc biệt coi trọng. Một lời giới thiệu uy tín từ bên thứ ba thường là bước khởi đầu hiệu quả nhất để thiết lập quan hệ và tạo dựng lòng tin. Người Hàn Quốc có xu hướng tìm hiểu kỹ về đối tác của mình, vì vậy họ có thể đặt những câu hỏi tưởng chừng không liên quan đến công việc. Trong trường hợp này, sự kiên nhẫn và sẵn lòng chia sẻ sẽ là chìa khóa để củng cố mối quan hệ vì lợi ích lâu dài.



Mặc dù không kỳ vọng đối tác nước ngoài phải am hiểu tường tận về văn hóa bản địa, người Hàn Quốc luôn trân trọng và đánh giá cao những ai thể hiện sự quan tâm đến các phong tục, nghi thức của họ. Đặc biệt, nỗ lực học và sử dụng một vài câu giao tiếp cơ bản bằng tiếng Hàn được xem là một biểu hiện tinh tế của sự tôn trọng dành cho đất nước và con người nơi đây.

Khi lòng tin đã được gây dựng, người Hàn Quốc sẽ cam kết hết mình vì sự thành công của đối tác, đồng thời vun đắp một mối quan hệ trung thành và bền vững. Điều quan trọng cần lưu ý là văn hóa kinh doanh Hàn Quốc mang tính thứ bậc sâu sắc, nơi địa vị được xác định dựa trên tuổi tác, chức vụ và các mối quan hệ xã hội. Việc không nắm vững cấu trúc phân cấp này có thể dẫn đến những sai lầm đáng tiếc. Chẳng hạn, đối tác Hàn Quốc có thể hỏi tuổi của bạn để xác định vai vế và cách xưng hô cho phù hợp.

Bên cạnh đó, một thực tế vẫn còn tồn tại là sự phân biệt giới tính, điều này có thể khiến các nữ doanh nhân phải đối mặt với nhiều thách thức và cần nỗ lực hơn để khẳng định vị thế và nhận được sự tôn trọng.



Cử chỉ giao tiếp, chào hỏi trong kinh doanh

Ngày nay, việc bắt tay đã trở nên phổ biến hơn trong giao tiếp tại Hàn Quốc. Tuy nhiên, cử chỉ này không hoàn toàn thay thế cho cái cúi chào truyền thống - một nghi thức vẫn luôn được trân trọng và đánh giá cao. Người Hàn có thể cúi chào trước hoặc ngay trong khi bắt tay. Một điều cần lưu ý là trong các bối cảnh trang trọng và kinh doanh, phụ nữ Hàn Quốc có thể sẽ chọn cúi chào thay vì bắt tay và thường giữ một khoảng cách nhất định với người khác giới.

Nghi thức cúi chào ở Hàn Quốc được coi trọng hơn nhiều so với các quốc gia khác, vì vậy đừng ngạc nhiên khi thấy nó xuất hiện thường xuyên trong mọi tình huống. Một cái cúi đầu nhẹ, lưng thẳng, hai tay xuôi theo thân hoặc đặt phía trước, hai chân khép lại, là một lời chào trang trọng và phổ biến. Quan trọng là bạn phải cúi đầu xuống và không nhìn thẳng vào người đối diện. Hành động này không chỉ dùng để chào hỏi hay tạm biệt, mà còn là một cách tinh tế để thể hiện lời xin lỗi, ngay cả đối với những sai sót nhỏ.

Khi bắt tay, theo thông lệ, người có địa vị cao hơn sẽ là người chủ động đưa tay ra trước. Khác với văn hóa phương Tây, một cái bắt tay quá chặt có thể bị xem là thiếu tinh tế hoặc thậm chí là thô lỗ. Vì vậy, một cái bắt tay nhẹ nhàng, vừa phải sẽ phù hợp hơn với các đồng nghiệp và đối tác kinh doanh. Để thể hiện sự tôn trọng tối đa, nhiều người Hàn còn dùng tay trái đỡ nhẹ vào cổ tay hoặc cẳng tay phải của mình trong khi bắt tay.



Về quy ước đặt tên, người Hàn Quốc sắp xếp theo thứ tự Họ đi trước, sau đó đến Tên riêng (ví dụ: Kim Min Su, Lee Hyori). Khi chuyển ngữ sang ký tự Latin, cùng một tên tiếng Hàn có thể có nhiều biến thể chính tả khác nhau. Chẳng hạn, họ LEE cũng có thể được viết là RHEE, YI, hoặc LI. Để thuận tiện hơn trong giao tiếp quốc tế, đôi khi họ sẽ đảo ngược thứ tự thành Tên riêng + Họ (ví dụ: Min Su KIM). Ngoài ra, nhiều người Hàn còn có một “tên tiếng Anh” riêng để sử dụng trong các bối cảnh quốc tế (ví dụ: Lee Hyori có thể được gọi là “Michelle”).

Một thông tin thú vị là các họ phổ biến nhất tại Hàn Quốc bao gồm Kim, Park, Lee, Choi, và Chung, chiếm khoảng một nửa dân số cả nước.



Gặp gỡ, đàm phán

Đúng giờ: Luôn đến đúng giờ hẹn. Nếu trễ, hãy thành thật xin lỗi. Đây là nguyên tắc cơ bản thể hiện sự tôn trọng.

Chào hỏi theo thứ bậc: Chào người có chức vụ cao nhất trước tiên bằng một cái cúi chào trang trọng. Hãy chờ họ chủ động đưa tay ra nếu muốn bắt tay.

Giao tiếp gián tiếp: Văn hóa “giữ thể diện” khiến người Hàn hiếm khi từ chối thẳng thừng. Hãy chú ý đến các dấu hiệu phi ngôn ngữ (sự do dự, im lặng) và dùng câu hỏi mở để làm rõ quan điểm của họ.

Tạo dựng quan hệ: Bắt đầu cuộc gặp bằng vài phút trò chuyện xã giao để tạo không khí. Việc được mời trà hoặc đồ uống là rất phổ biến, hãy vui vẻ chấp nhận.

Lắng nghe và tôn trọng: Người Hàn rất coi trọng việc lắng nghe. Hãy thể hiện sự tôn trọng tương tự bằng cách chờ đến lượt mình phát biểu và không ngắt lời đối tác. Tránh nói đùa, đặc biệt với người lớn tuổi hoặc cấp bậc cao hơn.

Tôn trọng vai trò lãnh đạo: Trong các cuộc họp, hãy để người có thẩm quyền cao nhất dẫn dắt và đưa ra quyết định cuối cùng.

Hiểu về “khoảng lặng”: Các cuộc họp thường diễn ra hiệu quả. Đừng vội lấp đầy những khoảng lặng, vì đó là lúc đối tác cần thời gian để suy ngẫm và cân nhắc.

Xác nhận lại thỏa thuận: Sự im lặng không có nghĩa là đồng ý. Luôn xác nhận lại các điểm quan trọng một cách khéo léo để đảm bảo đôi bên đã hiểu đúng ý nhau.

Gửi biên bản cuộc họp: Sau buổi làm việc, hãy gửi email tóm tắt các nội dung đã thống nhất để xác nhận lại một lần nữa bằng văn bản.



Ngôn ngữ trong giao tiếp kinh doanh

Hầu hết các doanh nhân Hàn Quốc ở các thành phố lớn đều có khả năng sử dụng tiếng Anh tốt nhưng họ vẫn ít khi sử dụng. Vì vậy, nếu bạn biết một số từ, cụm từ tiếng Hàn và có thể diễn đạt thời gian và số bằng tiếng Hàn, điều đó có thể tạo ra sự khác biệt lớn trong cách mọi người nhìn nhận bạn. Thể hiện sự quan tâm đến văn hóa kinh doanh của Hàn Quốc và thể hiện mong muốn học hỏi sẽ giúp bạn tạo được sự thoải mái cho các đối tác tại Hàn Quốc và được mọi người nhớ đến. Các đối tác ở bên ngoài các thành phố lớn tại Hàn Quốc sẽ ít khi làm việc bằng tiếng Anh.

Cách trao danh thiếp

Trong văn hóa kinh doanh Hàn Quốc, trao đổi danh thiếp không chỉ là một thủ tục mà còn là một nghi thức trang trọng và không thể thiếu, đặc biệt trong các cuộc gặp đầu tiên. Đây là bước quan trọng để tìm hiểu về tên, chức vụ và địa vị của đối tác.



Quy trình trao và nhận danh thiếp

Chuẩn bị: Hãy luôn có sẵn danh thiếp của mình. Một mẹo hữu ích cho đối tác nước ngoài là chuẩn bị danh thiếp hai mặt, với một mặt là tiếng Hàn để thể hiện sự chu đáo và hỗ trợ giao tiếp tốt hơn.

Hành động: Việc trao đổi danh thiếp thường diễn ra ngay khi bắt đầu cuộc gặp, trước hoặc sau cái bắt tay. Khi trao và nhận, hãy đứng dậy, mỉm cười và luôn dùng cả hai tay để thể hiện sự tôn trọng.

Sau khi nhận: Thay vì cất đi ngay, hãy dành một vài khoảnh khắc để đọc kỹ các thông tin trên đó. Đây là hành động thể hiện sự trân trọng của bạn dành cho người đối diện. Trong suốt cuộc họp, hãy đặt danh thiếp của đối tác một cách trang trọng trên bàn, ngay trước mặt bạn.

Những điều cần tránh

Danh thiếp được xem như “bộ mặt” của một người. Vì vậy, việc viết ghi chú lên danh thiếp trước mặt người tặng, làm gấp hoặc nhét vội vào túi ngay sau khi nhận được xem là những hành vi hết sức thiếu tôn trọng. Hãy đối xử với danh thiếp của đối tác bằng sự cẩn trọng như chính bạn đối xử với họ.



Trang phục trong môi trường kinh doanh

Khi làm việc với đối tác Hàn Quốc, ngoại hình được xem là một yếu tố cực kỳ quan trọng, thể hiện sự chuyên nghiệp và tôn trọng. Theo truyền thống, người Hàn Quốc có xu hướng ăn mặc rất trang trọng và cẩn chu, đề cao sự phù hợp với môi trường chung hơn là thể hiện cá tính riêng.

Phong cách công sở thường khá bảo thủ. Đối với nam giới, một bộ suit tối màu, kết hợp với cà vạt và áo sơ mi trắng là lựa chọn kinh điển và an toàn nhất. Trong khi đó, nữ giới thường ưu tiên những bộ trang phục có màu sắc trang nhã, thanh lịch.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng trong những năm gần đây, văn hóa kinh doanh tại Hàn Quốc đang có sự thay đổi. Một số công ty, bao gồm cả các tập đoàn lớn, đã bắt đầu áp dụng quy định trang phục linh hoạt hơn, cho phép phong cách giản dị (“business casual”) trong môi trường làm việc.



Cách tặng quà cho đối tác

Văn hóa tặng quà là một phần quan trọng trong việc xây dựng và củng cố mối quan hệ kinh doanh tại Hàn Quốc. Nghi thức này đặc biệt được coi trọng trong các cuộc gặp cấp cao hoặc khi bạn được mời đến nhà riêng của đối tác.

Lựa chọn quà tặng: Những món quà mang đặc trưng từ quê hương bạn hoặc quà tặng có logo công ty thường được đánh giá cao. Khi được mời đến nhà, một món quà nhỏ, tinh tế như rượu hoặc hoa là lựa chọn rất phù hợp.

Nghi thức trao đổi:

- **Dùng hai tay:** Luôn trao và nhận quà bằng cả hai tay để thể hiện sự trang trọng.
- **Phép lịch sự khi từ chối:** Theo thông lệ, người nhận có thể từ chối một hoặc hai lần để thể hiện sự khiêm tốn. Bạn nên kiên trì mời họ nhận một cách nhã nhặn.
- **Gói quà cẩn thận:** Quà nên được gói đẹp mắt.
- **Không mở quà ngay:** Một nguyên tắc quan trọng là không mở quà ngay trước mặt người tặng, trừ khi được yêu cầu. Đây là hành động thể hiện sự tôn trọng.
- **Đáp lễ:** Về sau, bạn cũng nên đáp lễ bằng một món quà có giá trị tương xứng.