



VĂN HÓA KINH DOANH TẠI NEW ZEALAND

Những điều nên làm

- Thể hiện sự tôn trọng với con người và văn hóa Maori.
- Người New Zealand thường mua các sản phẩm nội địa thay vì nhập khẩu để hỗ trợ nền kinh tế. Tiêu chuẩn sản phẩm của họ nhìn chung rất cao với sự chú ý đến từng chi tiết của một cửa hàng hay sản phẩm. Vì vậy, việc đánh giá cao chất lượng các sản phẩm của New Zealand là điều nên làm.
- Trong bất kỳ tình huống nào cho phép, hãy tham gia và đóng góp theo bất kỳ cách nào có thể. Ví dụ: nếu bạn đang đi nhờ xe của người khác, việc đề nghị đóng góp chia sẻ vào chi phí nhiên liệu là một hành động lịch sự.
- Dọn dẹp rác xả sau các hoạt động của cá nhân (đặc biệt là trong các công viên quốc gia) và không xả rác.

Những điều không nên làm

- Tránh nhầm lẫn giữa người New Zealand với người Úc. Có sự cạnh tranh giữa hai quốc gia khiến dễ có những so sánh bất lợi hoặc gây tranh cãi.
- Cố gắng đừng khen ngợi người New Zealand quá mức vì họ có thể cảm thấy khó xử và trở nên xấu hổ.
- Những trò đùa liên quan đến con cừu không được xem là hài hước ở New Zealand.
- Người New Zealand thích trêu chọc người khác, vì vậy đừng nghiêm trọng hóa những trò đùa của họ.
- Đừng khoe khoang hoặc đưa ra những nhận xét phô trương nhằm gây ấn tượng rằng mình vượt trội hơn người khác.



Các điều chú ý trong các cuộc họp

- Các cuộc họp ở New Zealand tuân theo các quy tắc rất giống với các cuộc họp ở Úc.
- Các cuộc họp đầu tiên thường có mục đích chính là xác định mức độ đáng tin cậy. Trong các cuộc họp đầu tiên này, người New Zealand để tâm nhiều đến mức độ uy tín của đối tác.
- Hãy đặt lịch hẹn cho cuộc họp của bạn trước một vài ngày và cho biết trước mục đích của cuộc họp. Nếu bạn có nội dung hoặc kế hoạch cuộc họp bằng văn bản, hãy chia sẻ với đối tác. Các cuộc họp có thể tốn nhiều thời gian hơn so với kế hoạch.
- Đi trễ là điều không tốt trong môi trường chuyên nghiệp, vì vậy hãy đảm bảo đến đúng giờ hoặc sớm hơn một chút. Nếu bạn chủ trì cuộc họp, bạn phải bắt đầu cuộc họp đúng giờ.
- Danh thiếp thường được trao đổi trong các buổi giới thiệu và cũng được trao đổi khi cần liên hệ với ai đó sau cuộc thảo luận.
- Giới thiệu bản thân bằng tên đầy đủ của bạn và tên mà bạn muốn được người khác gọi.
- Trước khi bạn bắt đầu thảo luận về kinh doanh, hãy dành ra vài phút trò chuyện xã giao. Tốt nhất chỉ nên nói về những chủ đề không mang tính cá nhân (chẳng hạn như thời tiết) để tránh xâm phạm cuộc sống riêng tư.



Các điều chú ý trong các cuộc họp (tiếp)

- Người New Zealand có thể khá hài hước trong suốt các giao dịch, cuộc họp để làm không khí bớt căng thẳng.
- Hãy tạo ấn tượng rằng mọi thứ được quản lý tốt và trong tầm kiểm soát.
- Bất kỳ ai có mặt tại cuộc họp thường được hoan nghênh đưa ra ý kiến của họ, bất kể tuổi tác hoặc thứ bậc. Việc sử dụng vị trí quyền lực như một đòn bẩy trong các cuộc đàm phán không được ủng hộ.
- Hãy nói rõ về ý định của bạn. Hỗ trợ lập trường của bạn bằng các dữ kiện và số liệu, tránh những lập luận hay tuyên bố mà bạn không thể chứng minh.
- Cho dù các cuộc đàm phán có xu hướng mất khá nhiều thời gian, người New Zealand thường luôn giữ vững quan điểm và tập trung với mục tiêu của họ.
- Người New Zealand thường không sử dụng chiến thuật thương lượng, vì vậy hãy đưa ra những con số, giá cả thực tế. Nếu bạn cố gắng mặc cả về giá cả, họ có thể sẽ không muốn kinh doanh với bạn.
- Người New Zealand không thích các chiến thuật bán hàng gây áp lực hay nài ép.
- Hướng đến một thỏa thuận sẽ tạo ra cơ hội kinh doanh tốt hơn trong tương lai, hãy nhấn mạnh các thỏa thuận để đôi bên cùng có lợi.
- Việc ra quyết định có thể là một quá trình tốn thời gian, và ý kiến của cấp dưới thường được tham khảo trong quá trình ra quyết định.



Những điều cần cân nhắc

- Người New Zealand đánh giá cao sự trung thực, thẳng thắn pha chút hài hước. Do đó, hãy ngắn gọn và thẳng thắn trong giao dịch với họ.
- Những ý tưởng quá tham vọng sẽ được coi là những đề xuất không thực tế và thường bị loại bỏ. Nếu bạn muốn truyền đạt năng lực của bản thân hoặc lợi ích của sản phẩm / dịch vụ, hãy chứng minh thay vì chỉ nói suông.
- Người New Zealand nổi tiếng về việc cung cấp hàng hóa chất lượng cao. Họ sử dụng các phương thức sản xuất tốt nhất để mang lại lợi ích cho người tiêu dùng. Do đó, họ có xu hướng không đầu tư vào các dự án không có giá trị hoặc không chất lượng thực sự.
- Sự tin cậy được đánh giá cao trong văn hóa kinh doanh. Nếu đối tác không giữ lời hứa hoặc việc kinh doanh thất bại, điều này sẽ để lại ấn tượng xấu sâu sắc. Tình trạng thường xuyên vắng mặt là điều không được chấp nhận trong kinh doanh ở New Zealand. họ Người New Zealand mong đợi sự tin cậy ở nhân viên và đồng nghiệp.



- Việc tặng quà tại New Zealand rất được trân trọng mặc dù việc tặng quà trong kinh doanh không phải là tập quán. Nếu bạn quyết định tặng quà, hãy chắc chắn rằng đây không phải là hối lộ. Ví dụ, tặng quà cho một đối tác kinh doanh trong quá trình chờ đợi quyết định là không phù hợp. Mặt khác, những món quà được trao khi kết thúc một thỏa thuận hoặc kết thúc đàm phán được xem như là lời chúc mừng.
- New Zealand đã được toàn cầu công nhận là quốc gia khởi nghiệp nhanh nhất trên thế giới (chỉ 1 ngày).
- New Zealand đứng thứ 1 trong số 180 quốc gia về Chỉ số nhận thức tham nhũng (2017), nhận được số điểm 89 (trên thang điểm từ 0 đến 100). Chỉ số này cho thấy rằng khu vực công của đất nước rất trong sạch.