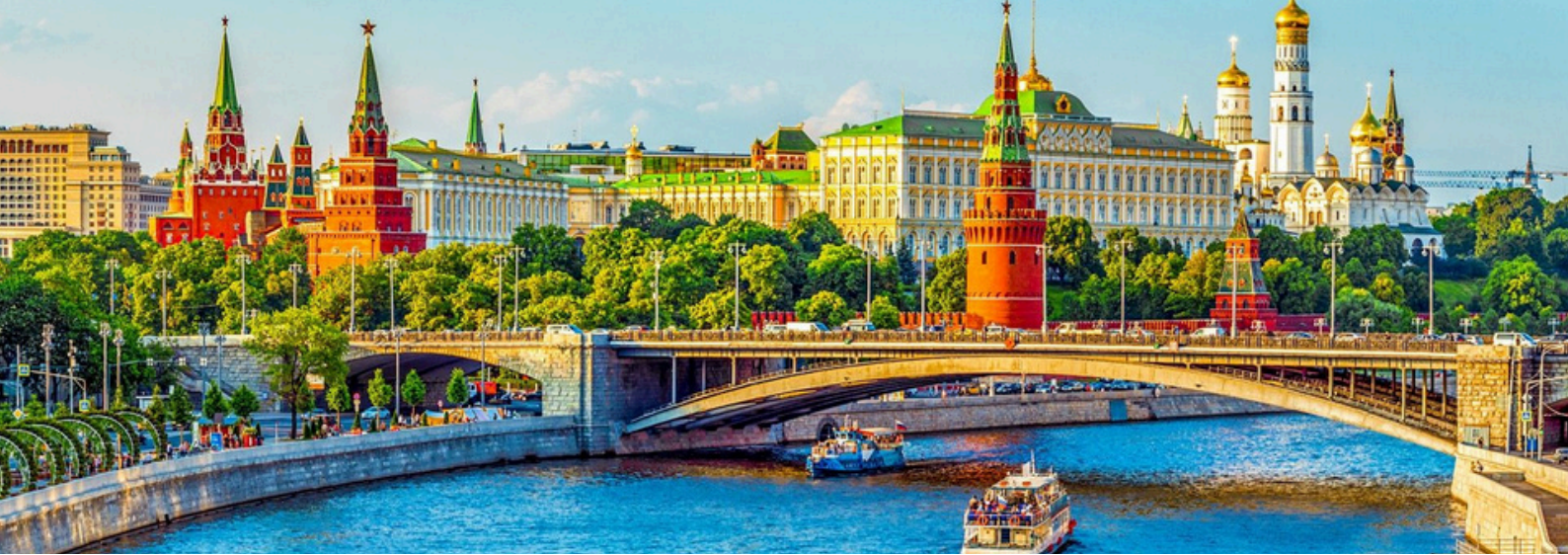




VĂN HÓA KINH DOANH TẠI NGÀ

Các cuộc họp

Khi làm việc với đối tác Nga thì bạn nên đặt lịch hẹn trước và đến đúng giờ. Tuy nhiên, trước khi cuộc họp diễn ra, cuộc họp vẫn có khả năng bị hủy sau khi thông báo trước.

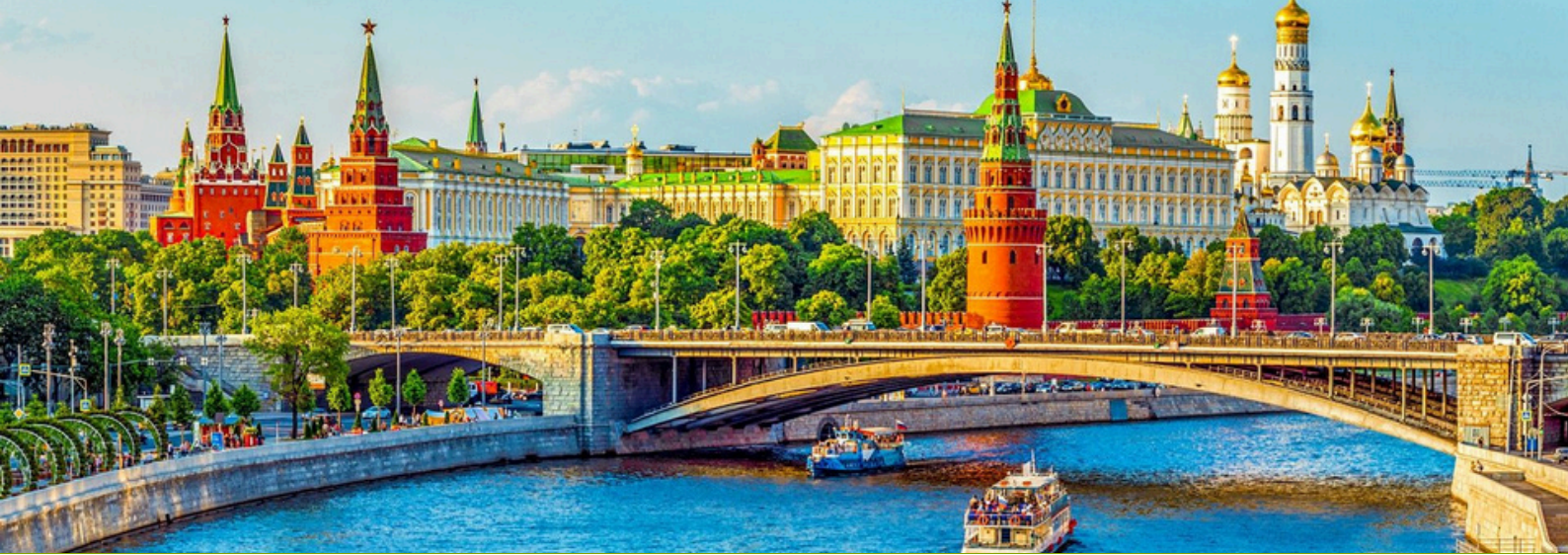
Hãy tham gia trò chuyện trước khi bắt đầu thảo luận về kinh doanh.

Hãy kiên nhẫn và chuẩn bị tinh thần rằng các cuộc họp sẽ diễn ra trong một thời gian dài hơn so với dự kiến.

Cuộc họp có thể bị gián đoạn khi người tham gia bị lạc đề và rẽ sang hướng thảo luận khác.

Hãy đưa ra minh chứng chi tiết về các trường hợp tiền lệ liên quan chủ đề bạn đang nói đến.

Tốt nhất là sau các cuộc họp bạn nên email làm rõ những gì bạn đã hiểu. Bạn có thể liên hệ với các đối tác kinh doanh và khách hàng để nhắc lại về kết quả của cuộc họp.



Đàm phán trong kinh doanh

Người Nga thường rất giàu kinh nghiệm trong đàm phán. Thường sẽ rõ ràng ai trong số họ có thẩm quyền, vì người có quyền quyết định sẽ có phong cách nói chuyện khẳng định vị trí của họ.

Đối tác có thể yêu cầu bạn nói trước để đánh giá vị trí của bạn trước khi đưa ra ý kiến của mình.

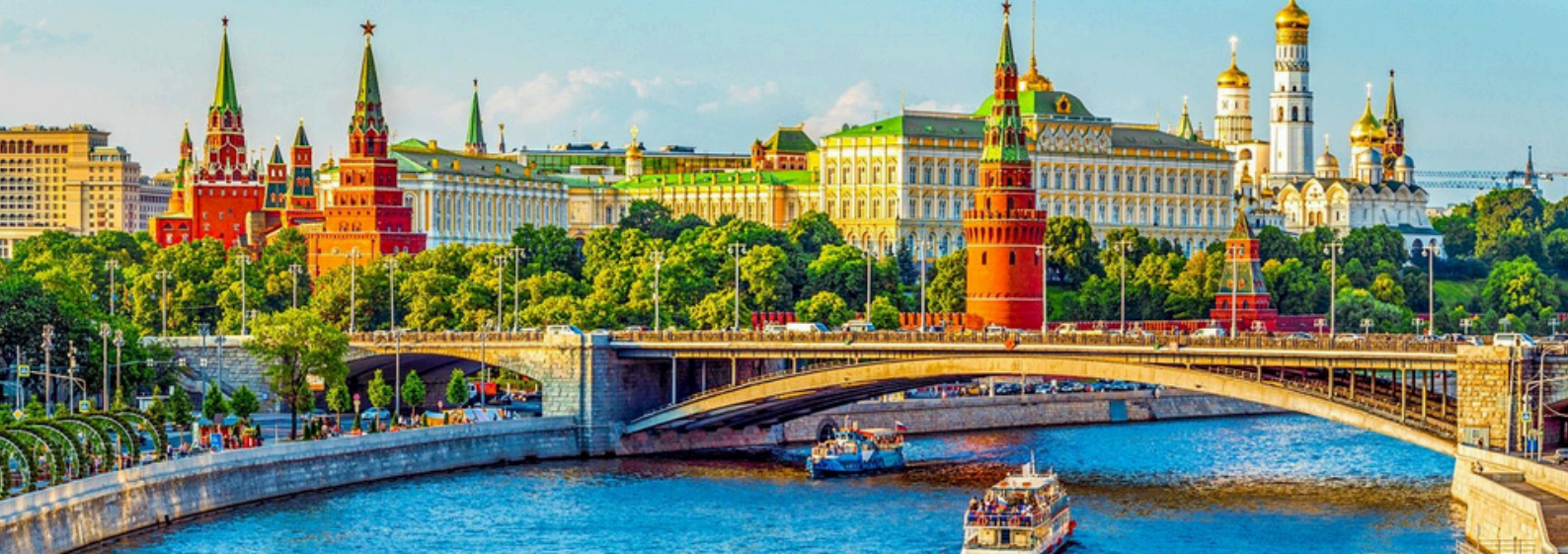
Mục tiêu ban đầu mà đối tác trình bày thường sẽ thấp hơn những gì họ mong đợi đạt được.

Nói chuyện với đối tác 1 cách bình đẳng và không tỏ vẻ như trịch thượng.

Nếu bạn có ưu thế, đừng quá lạm dụng việc đó. Việc nhấn mạnh quá mức vào ưu thế của bạn có thể khiến đối tác bẽ mặt.

Người Nga thường có thói quen lắng nghe chăm chú trong các cuộc họp để thể hiện sự lịch thiệp. Điều này có thể tạo ấn tượng không chính xác rằng họ đang rất quan tâm đến điều đang trình bày.

Việc giới thiệu ý tưởng mới hoặc thay đổi kế hoạch đột ngột có thể gây khó chịu cho đối tác và đưa mọi người vào tình thế khó xử, vì họ không phải lúc nào cũng có thể cam kết trước khi được chấp thuận từ cấp trên.

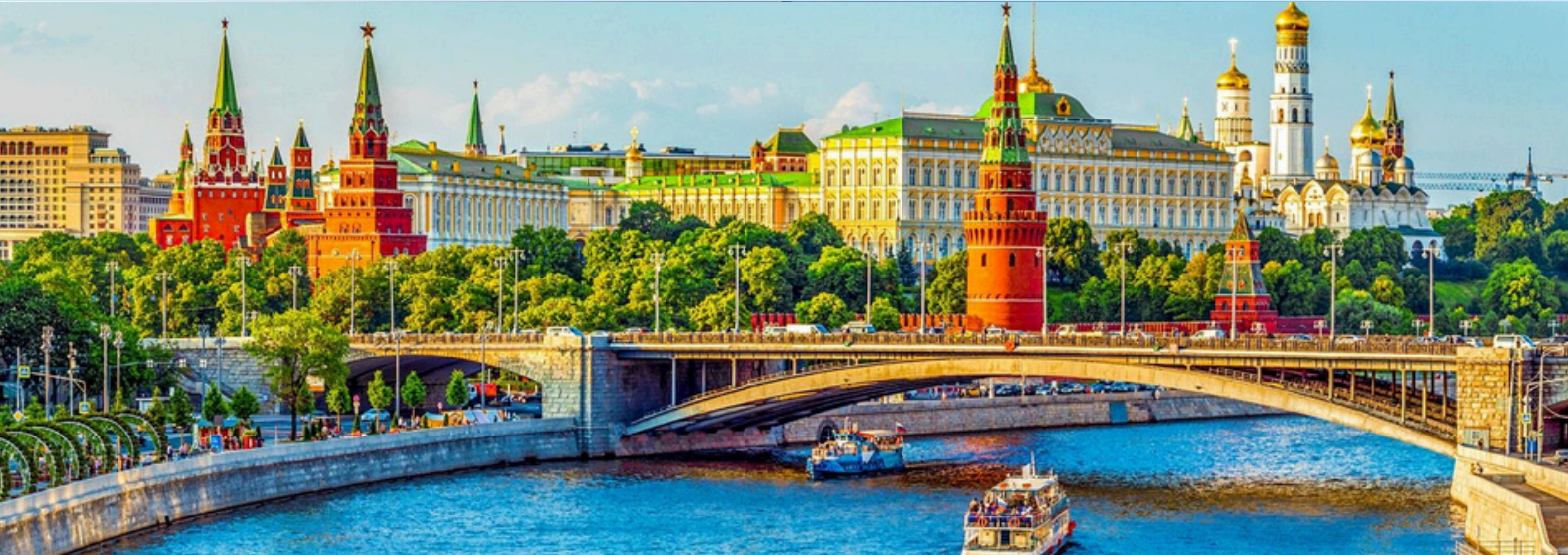


Hãy nhớ rằng sự linh hoạt và sẵn sàng thỏa hiệp có thể được xem là dấu hiệu yếu kém ở Nga. Nếu các cuộc đàm phán đi vào bế tắc, người Nga có xu hướng ngoan cố và thích kiên nhẫn chờ đợi, trừ khi đối phương đặc biệt kiên định với quan điểm. Điều này đôi khi có thể khiến bạn phải nhượng bộ nhiều hơn vì thiếu kiên nhẫn, việc này sẽ giúp người Nga có được thỏa thuận tốt hơn.

Trong bất kỳ loại tình huống gây áp lực nào, hãy cân nhắc rằng người Nga có thể dễ từ bỏ thỏa thuận hơn là bạn nghĩ.

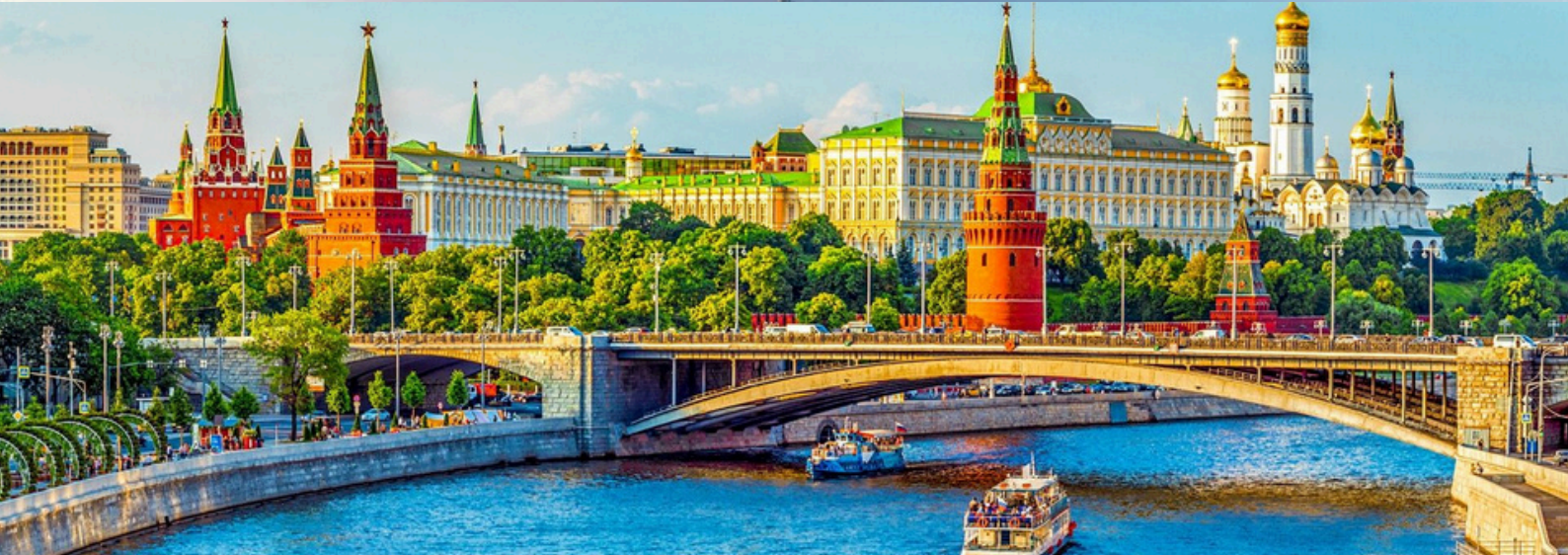
Người Nga thường yêu cầu những nhượng bộ lớn mà không muốn đáp lại nhiều cho sự nhượng bộ đó. Họ có thể có bổ sung thêm những điều nhỏ trong đề xuất ban đầu mà để bù lại cho sự nhượng bộ của bạn.

Người Nga có xu hướng đồng ý khi toàn bộ thỏa thuận đã được lên ý tưởng nhưng không nhất thiết phải lên kế hoạch thực hiện chi tiết. Điều này có thể dẫn đến những khó khăn sau này khi vạch ra từng bước trong quá trình thực hiện.



Xây dựng mối quan hệ kinh doanh dựa trên tình bạn thân thiết

Trong kinh doanh bạn phải xây dựng mối quan hệ tốt và tin tưởng với đối tác Nga của mình. Những ưu đãi và cơ hội thường được cung cấp dựa trên sự tin tưởng đơn thuần về mặt cảm xúc. Các mối quan hệ kinh doanh cá nhân đôi khi có thể là động lực duy nhất giúp đạt được tiến bộ trong lúc đàm phán bế tắc. Tuy nhiên, việc phát triển những mối quan hệ kiểu này có thể mất một thời gian. Người Nga thích tin rằng bạn là người uy tín và thường khá tập trung vào việc tìm hiểu tham vọng và mục tiêu cá nhân của bạn hơn là mục tiêu thương mại của bạn. Một trong những cách nhanh nhất để xây dựng mối quan hệ là uống rượu với họ và cởi mở bên ngoài các cuộc họp. Đôi khi, việc thể hiện sự hoài nghi của bạn đối với việc trao quyền hoặc quan liêu quá mức có thể khiến họ có ấn tượng rằng bạn là người trung thực và có tư duy thận trọng. Sẽ hữu ích nếu ban đầu bạn cho họ một sự ưu ái nào đó trong mối quan hệ kinh doanh. Những điều này nên được xem là một cử chỉ trên cơ sở tình bạn của bạn hơn là một điều gì đó từ sự yếu thế.



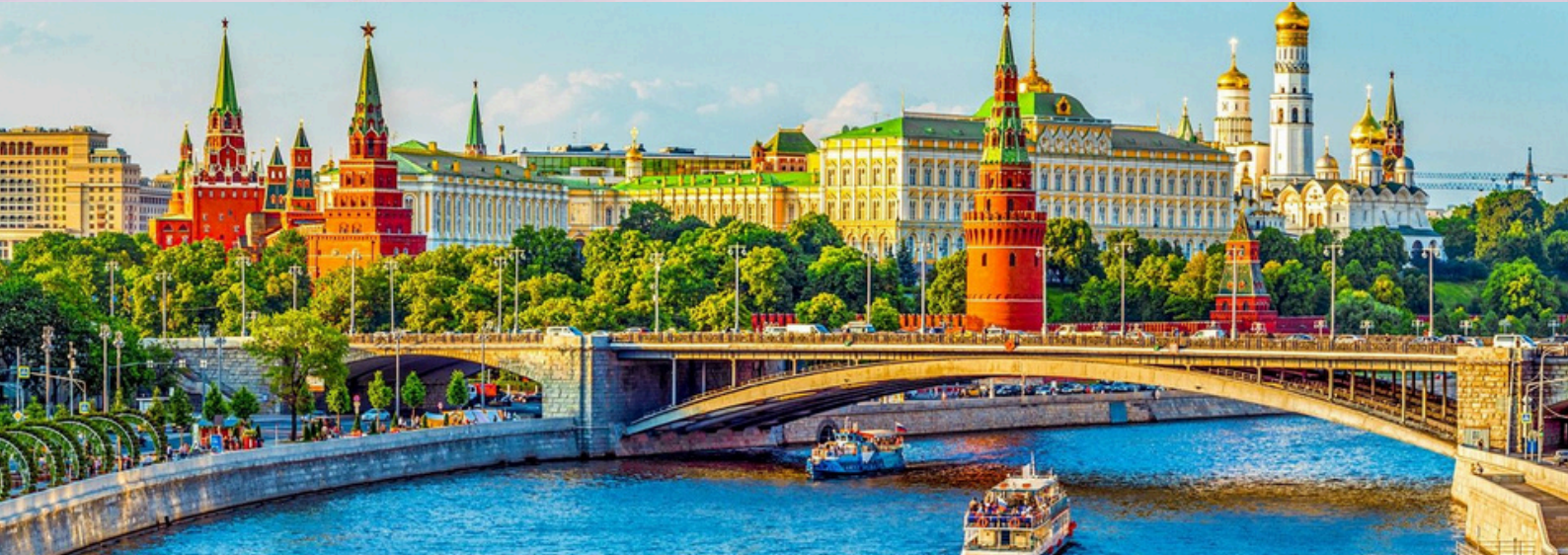
Điều cần cân nhắc

Môi trường làm việc và văn hóa kinh doanh của Nga nhìn chung sẽ có hệ thống phân cấp mạnh mẽ ở tất cả các cấp. Có phân chia nhiệm vụ rõ ràng cho tất cả các cấp bậc.

Tôn trọng cấu trúc quyền lực mạnh mẽ trong doanh nghiệp Nga. Hãy chú ý đến việc chỗ ngồi được sắp xếp hoặc thứ tự phát biểu để không khó xử. Đừng cố gắng mời một người Nga trong nhóm để nói ra ý kiến, vì sự bất đồng không phổ biến và sự phù hợp trong đội nhóm được ưu tiên hơn.

Chuẩn bị tinh thần rằng các quy tắc và chính sách sẽ ít cứng nhắc khi bắt đầu thực thi. Một số khía cạnh của hoạt động kinh doanh được chính phủ quy định đánh thuế cao, các yêu cầu về thủ tục thường ít được quan tâm hơn.

Các cuộc họp và đàm phán có thể kéo dài và chậm chạp. Thông thường sẽ ký hợp đồng vào cùng ngày thương thảo hợp đồng. Hãy cân nhắc rằng nếu bạn không duy trì sự nhất quán trong và ngoài các cuộc họp, mối quan hệ kinh doanh có thể nguội lạnh nhanh chóng.



Một hợp đồng không nhất thiết được xem là ràng buộc liên tục trừ khi tiếp tục là một thỏa thuận cùng có lợi cho cả hai bên.

Cố gắng đưa các hướng dẫn dưới dạng các khuyến nghị cá nhân thay vì các yêu cầu chính thức/quy định.

Giới thiệu những thay đổi và ý tưởng mới một cách nhẹ nhàng vì để tránh gây ra mơ hồ cho đối tác.

Hãy chuẩn bị tinh thần rằng người Nga thường kém linh hoạt và thích nghi với những điều mới, chủ nghĩa kinh doanh không phổ biến ở Nga.

Mặc dù xu hướng trì hoãn từng là một đặc điểm phổ biến ở các nơi làm việc của Nga, nhưng điều này đã thay đổi. Ngày nay, nhiều người Nga làm nhiều công việc một lúc. Thông thường sẽ có một công việc ‘chính’ trong chuyên môn được đào tạo, kèm theo một công việc phụ (ví dụ: dạy kèm, bán hàng hoặc công việc kinh doanh của riêng họ).