



VĂN HÓA VÀ TẬP QUÁN KINH DOANH TẠI THỊ TRƯỜNG Ả RẬP XÊ ÚT

Văn hóa kinh doanh

Văn hóa kinh doanh tại Ả Rập Xê Út mang đậm dấu ấn của di sản Hồi giáo phong phú và phản ánh sâu sắc các giá trị truyền thống của quốc gia này. Một trong những khía cạnh cốt lõi là việc xây dựng mối quan hệ cá nhân. Việc dành thời gian để vun đắp sự kết nối và thấu hiểu các đối tác bản xứ không chỉ tạo ra tác động tích cực mà còn là nền tảng thúc đẩy thành công trong kinh doanh. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng quá trình xây dựng lòng tin này đòi hỏi sự kiên nhẫn và có thể kéo dài.

Sự kiên nhẫn cũng là yếu tố then chốt trong các cuộc đàm phán. Quá trình này thường không diễn ra nhanh chóng do cần có sự tham vấn từ các lãnh đạo cấp cao, những người nắm giữ quyền quyết định cuối cùng. Do đó, việc thiết lập một mối quan hệ vững chắc và thể hiện sự tôn trọng đối với hệ thống phân cấp là điều bắt buộc. Hãy chuẩn bị cho các cuộc thảo luận kéo dài và tuyệt đối tránh tâm lý nóng vội. Dù có một lực lượng lao động đông đảo là người nước ngoài, văn hóa kinh doanh tại đây vẫn mang đậm bản sắc địa phương, với phần lớn các vị trí ra quyết định quan trọng do người Ả Rập Xê Út đảm nhiệm.

Song song đó, môi trường kinh doanh đang có những bước chuyển mình đáng kể để thích ứng với các thực tế mới trong khuôn khổ “Tầm nhìn 2030”. Một trong những mục tiêu của chiến lược này là xây dựng một xã hội năng động, điều được thể hiện rõ nét qua vai trò ngày càng được mở rộng của phụ nữ trong kinh doanh và lực lượng lao động. Sự trỗi dậy của một cộng đồng nữ doanh nhân điều hành các công ty khởi nghiệp là minh chứng sống động cho sự thay đổi này.



Cử chỉ giao tiếp, chào hỏi trong kinh doanh

Tại Ả Rập Xê Út, nghi thức chào hỏi trong kinh doanh thường mang tính trang trọng và đòi hỏi sự tinh tế. Việc sử dụng chức danh khi xưng hô, đặc biệt trong lần gặp gỡ đầu tiên, là một quy tắc quan trọng thể hiện sự tôn trọng.

Bắt tay là cử chỉ chào hỏi phổ biến đối với nam giới, dù cái bắt tay có thể sẽ nhẹ hơn so với các nền văn hóa phương Tây. Khi gặp một nhóm người, bạn nên chào và bắt tay với tất cả mọi người, bắt đầu từ người có cấp bậc cao nhất rồi lần lượt đến những người khác.

Đối với đối tác nữ, quy tắc ứng xử đặc biệt quan trọng: hãy kiên nhẫn đợi họ chủ động đưa tay ra trước. Nếu họ không làm vậy, một cái gật đầu lịch sự là cử chỉ phù hợp nhất.

Trong văn hóa Ả Rập, những người đàn ông thân thiết có thể chào nhau bằng cách ôm hoặc hôn lên má, mũi hay trán như một biểu hiện sâu sắc của sự tôn trọng và quý mến. Tuy nhiên, nam giới người nước ngoài không nhất thiết phải khởi xướng hay đáp lại những cử chỉ thân mật này.



Gặp gỡ, đàm phán

Mặc dù đúng giờ là một chuẩn mực trong kinh doanh quốc tế, các cuộc họp tại Ả Rập Xê Út có thể bắt đầu muộn hơn so với lịch trình. Tuy nhiên, bạn vẫn nên luôn đến đúng giờ. Hãy tận dụng khoảng thời gian chờ đợi này như một cơ hội quý báu để giao lưu và xây dựng mối quan hệ với những người có mặt.

Một trong những thử thách lớn nhất là làm thế nào để tiếp cận và gặp được đúng người có thẩm quyền. Có hai hướng tiếp cận chính: Bạn có thể đến trực tiếp văn phòng và hy vọng rằng lòng hiếu khách truyền thống của người Ả Rập sẽ giúp bạn có một cuộc gặp gỡ bất ngờ với người ra quyết định. Hoặc bạn nên làm cách hiệu quả hơn: Thông qua một lời giới thiệu cá nhân từ một người liên hệ chung. Đây là lúc các đối tác hoặc người bảo trợ tại địa phương phát huy vai trò vô cùng hữu ích của mình.

Các cuộc gặp gỡ không chỉ giới hạn trong văn phòng mà còn có thể diễn ra tại sảnh khách sạn, trong một bữa trưa hay bữa tối thân mật. Cần lưu ý rằng những buổi gặp đầu tiên thường tập trung vào việc tìm hiểu lẫn nhau để xây dựng lòng tin, thay vì đi thẳng vào các vấn đề kinh doanh cốt lõi.

Trong quá trình đàm phán, hãy luôn nhớ rằng danh dự và “thể diện” là những yếu tố tối quan trọng trong văn hóa kinh doanh nơi đây. Vì vậy, tuyệt đối tránh việc chỉ trích hoặc thể hiện sự bất đồng với đối tác trước mặt người khác, vì điều đó có thể khiến họ cảm thấy mất mặt.

Cuối cùng, hãy kiên nhẫn. Quá trình phê duyệt và ký kết hợp đồng thường đòi hỏi phải đi qua nhiều cấp bậc và thủ tục. Chỉ khi nào văn bản pháp lý đã được ký kết nằm chắc trong tay bạn, đó mới là lúc để ăn mừng.



Ngôn ngữ trong giao tiếp kinh doanh

Tiếng Ả Rập là ngôn ngữ chính thức và mặc dù nhiều người Ả Rập Xê Út nói tiếng Anh trôi chảy, nhưng sẽ rất hữu ích nếu bạn học một số cụm từ tiếng Ả Rập cơ bản như một dấu hiệu của sự tôn trọng. Duy trì giọng điệu lịch sự trong mọi giao tiếp và tránh mọi ngôn ngữ gây hấn. Lời chào phổ biến nhất là bắt tay và cụm từ “Assalamu Alaikum” (Cầu mong hòa bình đến với bạn), câu trả lời là “Wa 'alaikum assalaam” (Và hòa bình đến với bạn). Các từ và cụm từ khác bao gồm: Marhaba (xin chào); tên tôi là (ismi [tên của bạn]); vâng (na'am); không (la); làm ơn (min fadlik); và cảm ơn, (shukran).

Nghi thức trao danh thiếp

Việc trao đổi danh thiếp là một nghi thức quan trọng, thường diễn ra ngay khi bắt đầu một cuộc họp. Hãy luôn nhớ trao và nhận danh thiếp bằng tay phải, vì đây được xem là một quy tắc ứng xử cơ bản và thể hiện sự tôn trọng.

Sau khi nhận danh thiếp, một cử chỉ tinh tế khác là hãy dành vài giây để đọc kỹ các thông tin trên đó. Hãy đặc biệt chú ý và ghi nhớ những chức danh đi kèm tên của đối tác, chẳng hạn như Shaikh (tù trưởng/người đáng kính), Bác sĩ (Doctor) hay Kỹ sư (Engineer). Việc thỉnh thoảng sử dụng những chức danh này một cách trang trọng khi xưng hô trong suốt cuộc trò chuyện sẽ giúp bạn tạo được ấn tượng chuyên nghiệp và sự tôn trọng sâu sắc.



Trang phục trong kinh doanh

Trong các cuộc họp tại Ả Rập Xê Út, nam giới nên mặc vest với áo sơ mi dài tay, cà vạt, giày đánh bóng và chải chuốt kỹ lưỡng. Phụ nữ nên tránh mặc quần áo bó sát và mặc váy, váy dài đến mắt cá chân, quần dài rộng rãi. Nên mặc áo cánh dài tay và cổ cao. Việc phụ nữ chuẩn bị thêm một chiếc áo khoác mỏng như cardigan cũng là một lựa chọn thông minh để đảm bảo trang phục luôn đủ kín đáo trong mọi tình huống.

Cách tặng quà cho đối tác

Việc tặng quà như nước hoa, đồng hồ và 'oud', một loại hương, là thông lệ phổ biến ở Ả Rập Xê Út. Mặc dù đàn ông nên tránh tặng nước hoa cho những người phụ nữ mà họ không có mối quan hệ thân thiết. Nếu tặng quà, hãy chọn thứ gì đó chất lượng cao và tôn trọng phong tục địa phương. Lời mời đến bữa ăn hoặc tụ họp cũng có thể giúp xây dựng mối quan hệ.