



Kultūriniai skirtumai, įtakoiantys verslo bendravimą ir sėkmingą eksportą

Neringa Romanovskaja
Sertifikuota “Solution Selling” pardavimo procesų optimizavimo konsultantė

Neringa.romanovskaja@baltin.net



EKSPORTUOJANČIOJI
LIETUVA



Turinys

- **Tarpkultūrinių skirtumų įtaka eksporto formai**
- **Kas nulemia tarpkultūrinius skirtumus**
- **Kokie kriterijai mums svarbūs; Politinės aplinkybės ir eksportas**
- **Socialiniai aspektai: Bendradarbiavimas skirtingose kultūrose**
- **Kada reikia pilnai „susitapatinti“, o kada parodyti savo „išskirtinumus“.**
- **Verslas Rytuose-Vakaruose: ko iš mūsų tikimasi. Kaip į mus žiūrima.**
- **Pirmųjų kontaktų / Derybų realybė**

2010 m Realybė...

- Nuvertiname kalbas , bendravimą ir darbuotojų raštingumą..
- Viskas labai arti...viskas labai toli...
- “Tolimesnis “ kartai būna “arčiau”.
- Kas turi prisiimti atsakomybę eksporto vystyme...

Globalizacijos ir internacionalizacijos plėtros požymiai:

Ekonominiai aspektai:

- Tarptautinės prekybos ir rinkų liberalizavimas: panaikinimas ar sumažinimas prekybos barjerų – GATT ir WTO
- Ekonominė integracija: Ekonominių sąjungų kūrimasis – ES
- Finansų ir kapitalo rinkų koncentracija: transnacionalinių korporacijų ir monetarinių sąjungų kūrimasis – EURO zona

Globalizacijos ir internacionalizacijos plėtros

požymiai:

Socialiniai aspektai:

- Nacionalinių bendruomenių uždarumo bei socialinių ryšių susilpnėjimas;
- Tarpkultūrinių komunikacijos formų ir srautų padidėjimas;
- Asmenų judėjimo laisvės apribojimų sumažėjimas ir darbo jėgos mobilumo padidėjimas.

“Civilizacijų susidūrimo” teorija

(S. Huntington)

PAGRINDINĖS NUOSTATOS: Pagrindinis konfliktų ir žmonių susiskaldymo šaltinis ateityje bus ne ideologija ar ekonomika, bet – **KULTŪRA;**

Nacionalinės valstybės išliks galingiausiomis pasaulio politikos dalyvėmis, bet svarbiausias globalinės politikos konfliktas kils tarp skirtingoms civilizacijoms priklausančių tautų ir grupių – “civilizacijų susidūrimai dominuos globalinėje politikoje, o civilizacijų ribos ateityje taps fronto linijomis”.

“Civilizacijų susidūrimo” teorija

(S. Huntington, 1993)

CIVILIZACIJĄ SUDARO:

- **Objektyvūs reiškiniai:** kalba, istorija, religija, papročiai, moralė bei socialiniai institutai;
- **Subjektyvūs reiškiniai:** pasaulėžiūra ir savęs identifikavimas

“Civilizacijų susidūrimo” teorija (S. Huntington, 1993)

PAGRINDINĖS CIVILIZACIJŲ GRUPĖS:

- VAKARŲ (JAV, EUROPA);
- KONFUCIJINĖS;
- JAPONŲ;
- ISLAMO;
- INDUISTINĖS;
- SLAVŲ-PROVOSLAVŲ;
- LOTYNŲ AMERIKOS;
- AFRIKOS.

Tarpkultūriniai skirtumai yra nulemti

konkrečių:

RELIGIJŲ

VERTYBIŲ

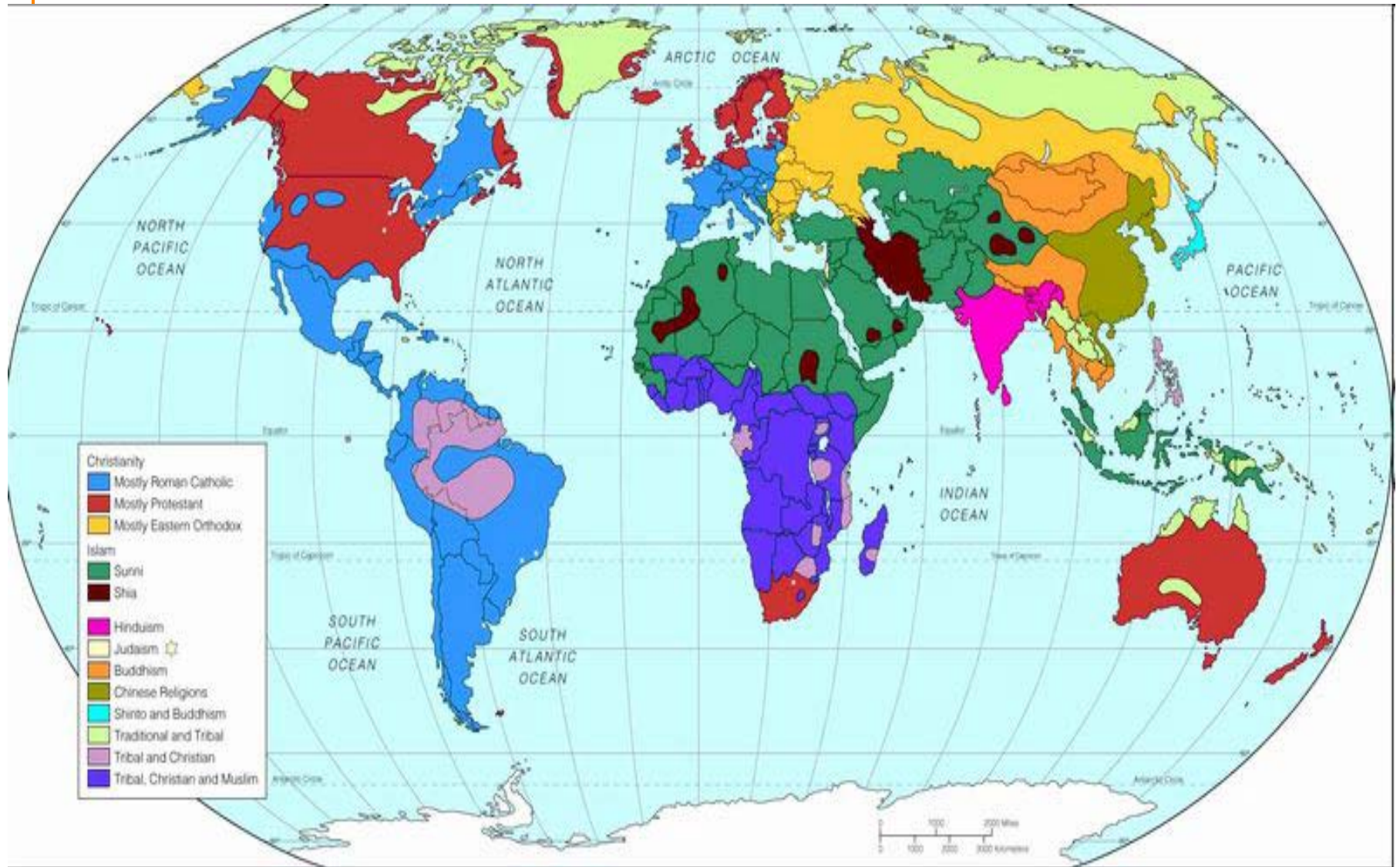
PAPROČIŲ

**SOCIALINE- EKONOMIINE VALSTYBĖS
RAIDOS BŪKLE**

KALBŲ

KLIMATO

Religijų žemėlapis



Tarpkultūrinių skirtumų įtaka eksporto formai :

Rytai.

Socialinis –ekonominis klimatas.

- Politinės aplinkybės.**

Strategijos pasirinkimas

- Rusijoje,**
- Ukrainoje,**
- Kazachstane.**

Tarpkultūrinių skirtumų įtaka

eksporto formai : Rytai.

Strategijos pasirinkimas sostinėse ir regionuose.

Patekimo į rinką būdai ir priemonės skirtingose šalyse.

„Rusijoje (Rytuose) nėra jokių taisyklių“ - mitas

Tarpkultūrinių skirtumų įtaka eksporto formai : Rytai.

Įmonių steigimas ir priežiūra.

**Kultūra ir esminiai kultūrinių
charakteristikų skirtumai,**

**Bendravimo skirtumai: Rusija,
Ukraina, Kazachstanas.**

Kaip mus vertina...

Tarpkultūrinių skirtumų įtaka eksporto formai

:Vakarai

Socialinis –ekonominis klimatas.

**Kultūra. Stereotipai
Vertybės, požiūriai ir
elgesys tarptautiniuose
santykiuose.**

Tarpkultūrinių skirtumų įtaka eksporto formai :Vakarai

Derybų realybė: „viskas pasidalinta“;

„ekskliūzyvo nėra“; „duokite biudžetą ir mes jus atstovausime“; „kas jūs tokie?“ ir kaip elgtis.

Tarpkultūrinių skirtumų įtaka eksporto formai :Vakarai

**„Vakaruose galioja griežtos
taisyklės ir procedūros“-mitas**

**Kultūra ir esminiai kultūrinių
charakteristikų skirtumai,**

Vadovo įtaka vystant eksportą:

Rytuose: tik savininkas arba vadovas

**Vakaruose: gali būti samdomas
darbuotojas**

Valdymo pokyčiai šiandien?

Krizė...reikia kitaip analizuoti duomenis

**Klientų elgesys pasikeitė drastiškai.
Nauja mada: “..taupyti, nesigirti, apsaugoti, tausoti, slėpti, rūpintis” ir t.t**

Planuojama metams,

Išvados

Eksporte svarbiausia – informacija

Kultūriniai skirtumai yra svarbu

Domėkitės ir gerbkite kitą kultūrą

**Lietuvos eksportuotojams trukdo verslo
kultūros skirtumai**



Neringa.romanovskaja@baltin.net

+ 307 6 2067451

NERINGA ROMANOVSKAJA