

## Menedzser

# Konfliktusnövelő különbségek

[2005-02-25]

A külföldiekkel folytatott eredménytelen üzleti tárgyalások, sikertelen kiküldetések hátterében gyakran olyan, kultúrák közötti különbségek húzódnak meg, amelyek könnyen kezelhetők lennének, ha valaki ismeri ezeket. Ilyen különbségekből adódnak olyan dolgok is, hogy egyes nemzetek tagjai késnek a találkozóról, mások jóval korábban érkeznek, vagy például a skandinávok képesek akár saját feleségük ellen vallani a rendőrségen, ha az gyorsajtás miatt balesetet okozott. Mindezt azért, mert a szabályok betartása számára fontosabb, mint a feleségéhez fűződő kapcsolata.



Ha egy magyar üzletember más országbeli partnerével tárgyal, nem igazán tudja kezelni a különbségekből származó problémákat – állítja Groniewsky Dávid, a SCOPE Szervezetfejlesztési és Vezetési Tanácsadó Kft. ügyvezetője.

Érdeemes például tudni, hogy míg egy angolszász kultúrkörhöz tartozó üzletember a szerződés megkötésekor ragaszkodik annak pontjaihoz, egy távol-keletinél ez kevésbé számít, hiszen számára a személyes kapcsolat és bizalom sokkal fontosabb. Vagyis egyébként is csak akkor köt velünk üzletet, ha előtte megismer minket. A Távol-Keleten a kulturális beidegződések miatt például egy munkahelyi felvételnél sokkal többet számít, ha az ott dolgozók ismeretségi csoportjába tartozunk, mint ha a végzettségünket vagy szakmai tapasztalatainkat bizonyító papírokat lobogtatjuk.

Nem érdemes ötöst mutatni kezünkkel Görögországban, mert ott az csúnya káromkodásnak számít, de kulturális különbség az is, hogy egy szingapúri előtt illetlenség kifújni az orrunkat. A kulturális különbségek növelik másokkal szembeni toleranciánkat, és saját személyiségünket is fejlesztik – hangsúlyozza a szakember.

**Groniewsky Dániel**  
**SCOPE Szervezetfejlesztés és Vezetési Tanácsadó Kft.**  
**[www.scope.co.hu](http://www.scope.co.hu)**

A cikk megtalálható: <http://vg.hu/index.php?apps=cikk&cikk=79825>