

LOGO



VĂN HÓA ĐÀM PHÁN MỘT SỐ NƯỚC PHƯƠNG TÂY VÀ NHỮNG NÉT KHÁC BIỆT SO VỚI PHƯƠNG ĐÔNG

Nội dung

1. Văn hóa đàm phán Pháp
2. Văn hóa đàm phán Đức
3. Văn hóa đàm phán Mỹ
4. Văn hóa đàm phán Anh
5. Những nét khác biệt giữa văn hóa phương đông – phương tây
6. Một số vài đặc điểm văn hóa của một số tôn giáo trên thế giới.



Văn hoá kinh doanh của người Pháp

- ❖ Sắp đặt cuộc hẹn
- ✓ Phải xin trước các cuộc hẹn.
- ✓ Nên cố gắng đến đúng giờ.
- ✓ Thời gian thích hợp nhất tiến hành đàm phán là vào 11:00 sáng hoặc 3:30 chiều.



Xưng hô, chào hỏi

- ❖ Chỉ được gọi bằng tên khi cho phép.
- ❖ Nhấn mạnh đến thứ bậc.
- ❖ Bắt tay nhau cả khi gặp mặt và khi tạm biệt.
- ❖ Chào hỏi tất cả mọi người có trong phòng.



Tặng quà

- ❖ Quà tặng được chấp nhận nhưng phải thận trọng và khôn khéo
- ❖ Cần thiết trong những trường hợp giao tiếp xã hội
- ❖ Không cần đắt nhưng phải phù hợp với người nhận.
- ❖ Không nên kèm theo danh thiếp.



Trang phục

- ❖ Trình trọng và đứng đắn: Nam mặc comple sẫm, áo sơ mi trắng và thắt cà vạt; nữ mặc chỉnh tề với bộ vest váy hoặc quần tây, áo sơ mi và áo vest
 - ❖ Rất quan tâm đến nước hoa và thời trang
- => đánh giá bạn qua cách ăn mặc và sử dụng nước hoa



Lưu ý khi trò chuyện

- ❖ Đưa ra ý kiến về những chủ đề bạn thông thạo.
- ❖ Sẵn sàng trả lời những câu hỏi về đất nước bạn.
- ❖ Đề tài nên bàn trong cuộc trò chuyện: thức ăn, nghệ thuật, âm nhạc, thể thao,...
- ❖ Đề tài nên tránh:
 - Khuynh hướng chính trị.
 - Phê bình Napoleon.
 - Những câu hỏi riêng tư.



So sánh phong cách đàm phán

- ❖ 34% phát ngôn của nhà kinh doanh Trung Quốc trong đàm phán là câu hỏi và mang tính trao đổi thông tin
- ❖ Người Anh và người Đài Loan lại có xu hướng hỏi rất ít
- ❖ Nhật Bản có thể được coi là nước có phong cách đàm phán nhẹ nhàng và lịch sự nhất
- ❖ Hàn Quốc sử dụng nhiều câu mệnh lệnh, đe dọa, không bao giờ để khoảng thời gian chết trong một cuộc đàm phán.

Văn hóa đàm phán pháp

- ❖ Mỹ, Đức sử dụng nhiều hành vi và ngôn ngữ không lời, các cử chỉ, điệu bộ không quá nhẹ nhàng nhưng cũng không quá nóng nảy.
- ❖ Có thể nói Pháp có phong cách đàm phán nóng nảy nhất, sử dụng nhiều nhất các câu mệnh lệnh, đe dọa, cảnh báo. Thường xuyên ngắt lời đối tác và rất hay nói “không”.



Lưu ý trong đàm phán

- ❖ Khi mới tiếp xúc làm ăn, bạn hãy giới thiệu rõ về mình.
- ❖ Phải đảm bảo về giờ giấc và có kế hoạch làm việc cụ thể.
- ❖ Đừng vội nghĩ là cuộc đàm phán đã kết thúc khi chưa ký được hợp đồng.
- ❖ Chỉ nên chấp nhận một khi tiếng Pháp của bạn thành thạo.
- ❖ Bạn có thể tạo được ấn tượng tốt nếu biết được vài câu tiếng Pháp thông dụng và sử dụng vào lúc thích hợp.

Văn hóa đàm phán Pháp

- ❖ Người Pháp có khuynh hướng tập trung vào những mục tiêu dài hạn.
- ❖ Bạn hãy giữ thái độ lịch thiệp và thân thiện
- ❖ Lập kế hoạch cẩn thận và được tổ chức một cách hợp lí.
- ❖ Tránh các lý lẽ, lập luận phi logic
- ❖ Người Pháp có thể bị thuyết phục để thay đổi ý kiến của mình.



Văn hóa đàm phán Pháp

- ❖ Đừng quá bận tâm khi ý kiến của bạn không giống với các đối thủ.
- ❖ Chứng tỏ rằng bạn là người trí tuệ và có khả năng kiểm chế.
- ❖ Tránh đề cập các vấn đề riêng tư
- ❖ Phải kiên nhẫn chờ đợi câu trả lời
- ❖ Pháp là nơi có khoảng cách quyền lực cao, người có vị trí cao nhất chính là người có quyền ra quyết định cuối cùng.

Văn hóa đàm phán Đức

- Các doanh nghiệp Đức rất thận trọng
- Đức là một xã hội có trật tự và chính xác về giờ giấc
- Người Đức nói chung không thích mặc cả
- Tài chính là một lĩnh vực lớn trong nền kinh tế Đức
- Hợp đồng đàm phán nên chi tiết với một thuật ngữ pháp lý.



Văn hóa đàm phán Đức



- Tổ chức một cuộc hẹn:
 - ❖ *Lên kế hoạch đàm phán từ trước và thời kỳ nghỉ phép hoặc lễ hội*
 - ❖ *Không muộn giờ họp, không nên dèi lịch hoặc địa điểm đàm phán*
- Cách chào hỏi
 - ❖ *Bắt tay là kiểu chào phổ biến của người Đức*
 - ❖ *Nam nữ giới nên cúi đầu nhẹ*

Văn hóa đàm phán Đức

- Tặng quà:
- ❖ *Không nên tặng quà cho đến khi bạn nhận quà của người ta trước*
- Trang phục trong kinh doanh mang tính thủ cựu rất cao, Áo vest sẫm màu, cà vạt là tiêu chuẩn chung.
- Hai tôn giáo chính là đạo Cơ Đốc và đạo Do Thái.

cuu duong than cong. com



Văn hóa đàm phán Đức

- Những nội dung cần trao đổi.
- ❖ *Tránh ngắt lời người khác, hay hỏi những việc riêng tư.*
- ❖ *Người Đức thường thích nói chuyện chính trị và họ hết sức thẳng thắn*
- ❖ *Những lời ca tụng thường gây bối rối khó chịu*



3. Văn hóa Mỹ trong đàm phán kinh doanh

1. Phong cách của người Mỹ trong đàm phán :

- ❖ Họ rất tự tin, trong các cuộc đàm phán thì luôn tỏ ra thân thiện và cởi mở.
- ❖ Người Mỹ không e ngại phải làm việc với người lạ và thường họ chỉ quan tâm đến những thương vụ lớn.
- ❖ Những nhà đàm phán Mỹ có lẽ là người ra quyết định nhanh nhất thế giới.



3. Văn hóa Mỹ trong đàm phán kinh doanh



2. Quan niệm về thời gian:

- ❖ Thời gian là tiền bạc
- ❖ Người Mỹ muốn đi thẳng vào chuyện làm ăn, không thích quanh co: "*Lets get down to business*".
- ❖ Một khi cuộc họp đã bắt đầu là họ muốn bàn công việc liên tục cho đến kết thúc mà không bị ngắt quãng.
- ❖ Có thể chủ động dừng cuộc đàm phán khi hết giờ hoặc khi họ cảm thấy họ đang lãng phí thời gian.

3. Văn hóa Mỹ trong đàm phán kinh doanh

3. Cách thức trong đàm phán:

- ❖ Người Mỹ có ấn tượng tốt với những bài nói ngắn gọn, súc tích, nhưng chứa đầy thông tin .
- ❖ Người Mỹ mong đợi thông tin trung thực ở bàn đàm phán, thích sự chính xác, cụ thể.
- ❖ Với người Mỹ, đàm phán không phải là hạ gục đối phương mà mong muốn đôi bên cùng có lợi.
- ❖ Khi xem xét vấn đề thì họ thường tách ra thành nhiều phần nhỏ rồi tiến hành tấn công từng phần một.

3. Văn hóa Mỹ trong đàm phán kinh doanh

4. Đối với hợp đồng

- ❖ Khi đi đàm phán, họ thường mang theo hợp đồng mẫu đã được soạn thảo kỹ lưỡng cùng với luật sư
- ❖ Sau khi hợp đồng đã được ký kết thì nó có giá trị pháp lý tối cao.
- ❖ Các nhà đàm phán Mỹ rất khó chịu khi giữa cuộc đàm phán, bên kia nói: "Còn phải xin ý kiến cấp trên".



3. Văn hóa Mỹ trong đàm phán kinh doanh

5. Một số điểm khác cần lưu ý:

- ❖ Họ không thích có những quãng im lặng và lập tức nhảy vào lấp bất cứ khoảng trống nào trong cuộc đối thoại.
- ❖ Nên hạn chế nói về vấn đề nhạy cảm như chính trị, tôn giáo...
- ❖ Quà tặng không phải vấn đề quan trọng
- ❖ Các hoạt động khác ngoài bàn đàm phán



Anh Quốc

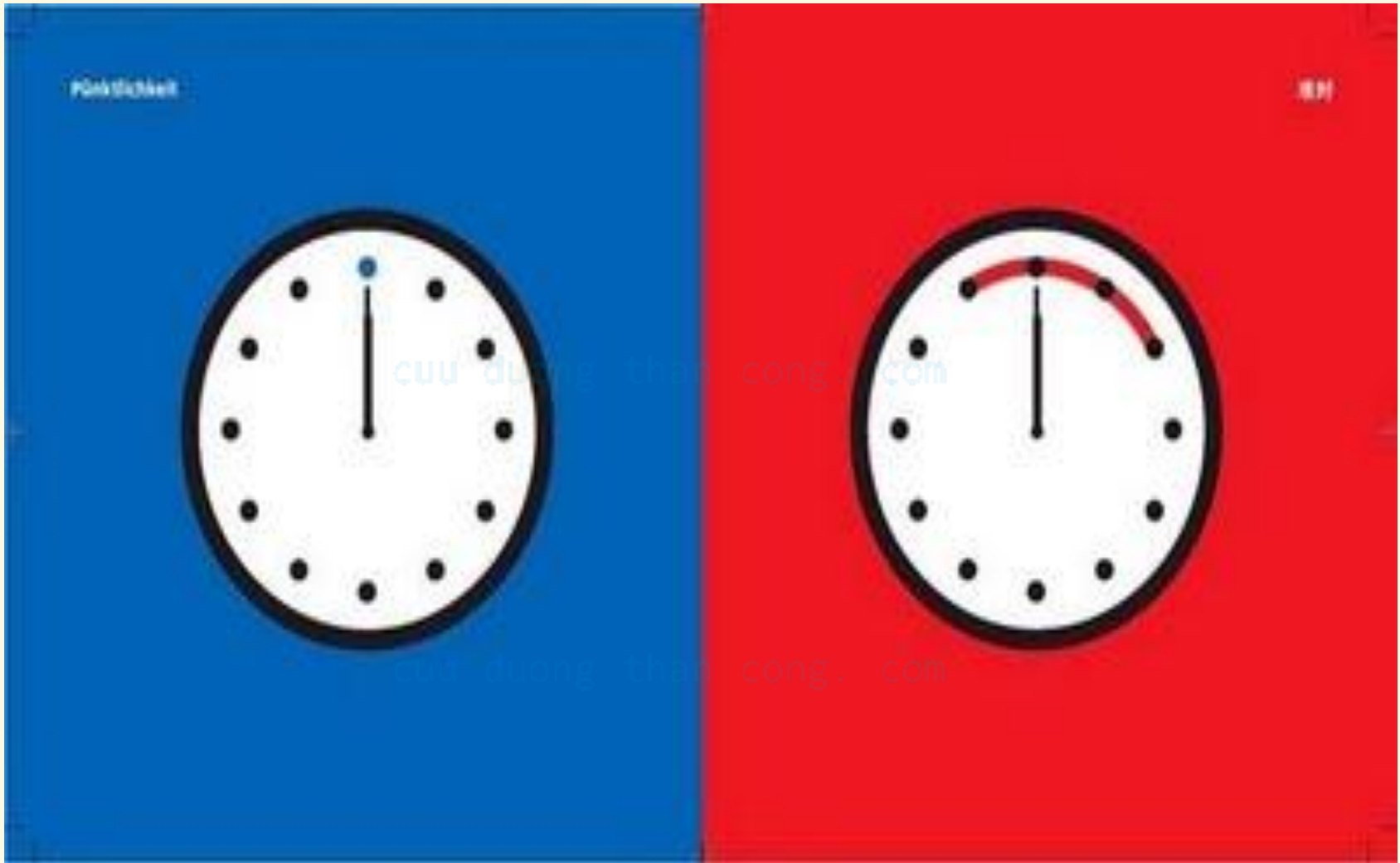
- ❖ Là xứ sở của việc bắt tay nhưng lại dùng rất hạn chế, tuyệt đối không hôn tay phụ nữ.
- ❖ Khi xưng hô nên dùng Sir hay Madam.
- ❖ Coi trọng chuyên nghiệp và rất kín đáo.
- ❖ Không tin tưởng đàn ông dùng đồ trang sức.



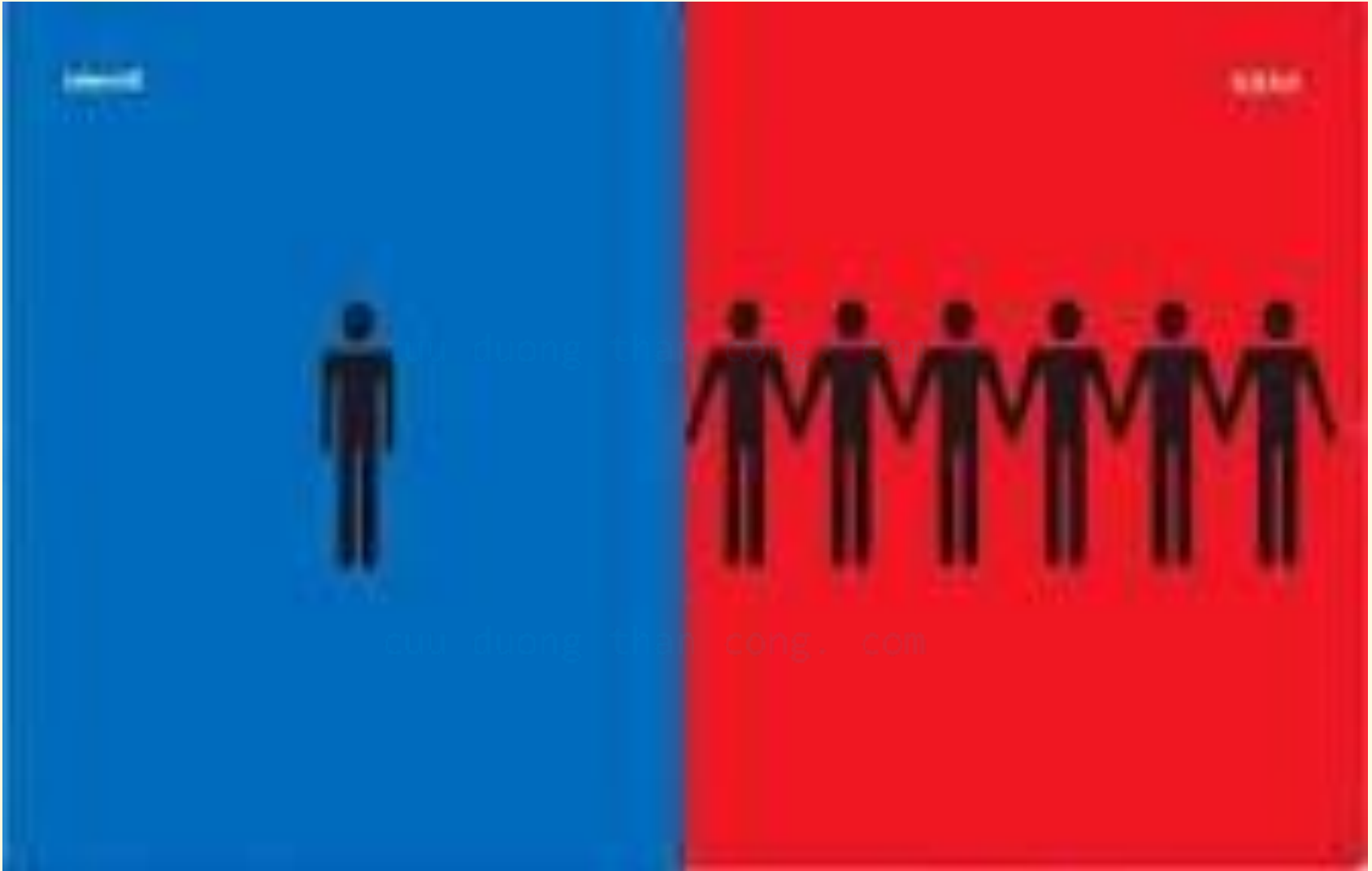
Anh Quốc

- ❖ Các cuộc gặp phải được sắp đặt từ trước, họ rất coi trọng sự đúng giờ .
- ❖ Người Anh đặc biệt quan tâm đến nền tảng và danh tiếng của công ty
- ❖ Họ tương đối lịch sự khi đàm phán.
- ❖ Những từ họ thường dùng : theo tôi (According to me), hình như (It seem that), có thể (May be).
- ❖ Khi đàm phán với đối tác Anh thì cần lưu ý đến ngôn ngữ của họ
- ❖ Tuyệt đối không được nhắc đến tôn giáo và bông đùa về nữ hoàng Anh.

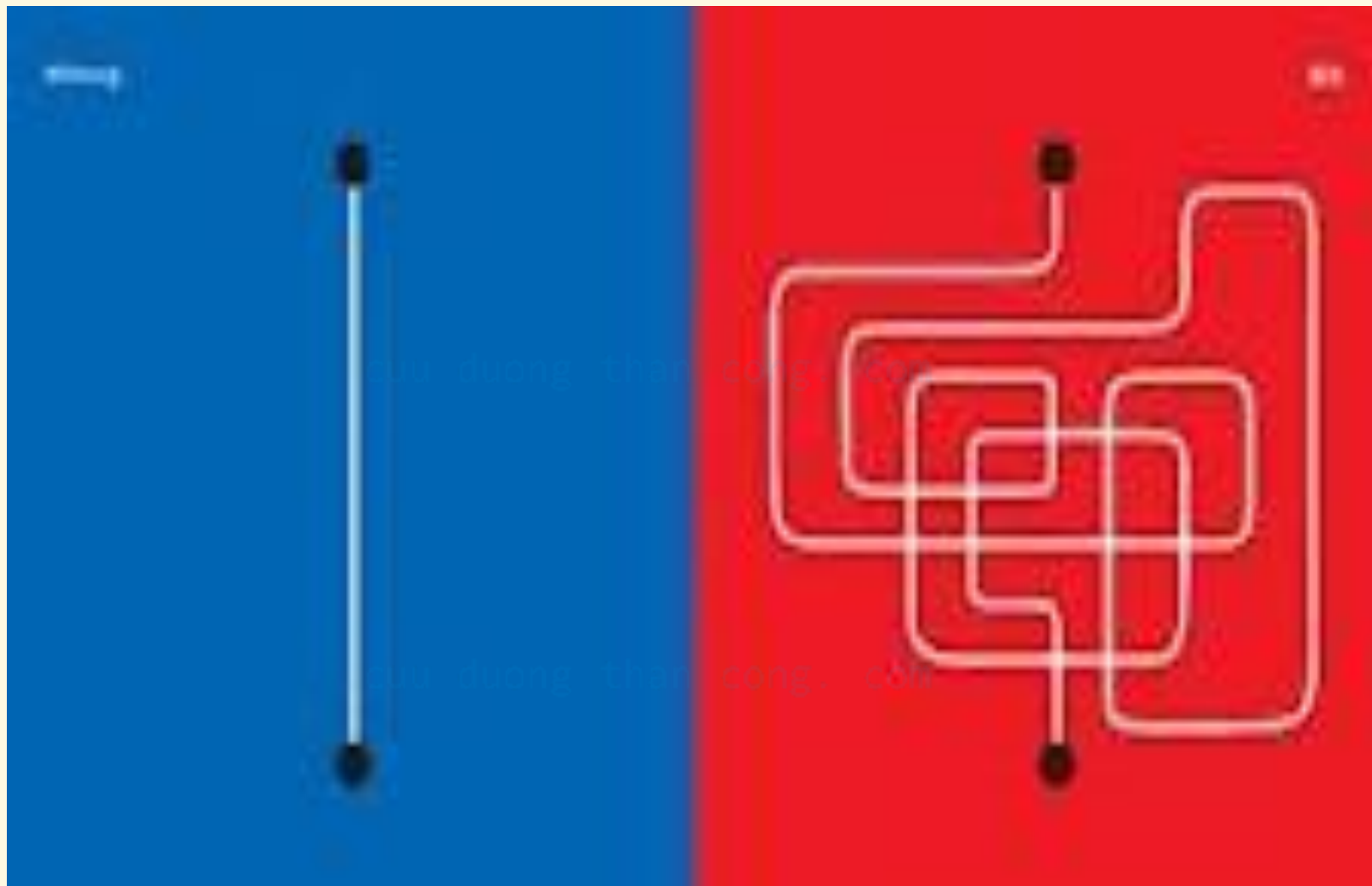
Sự khác biệt giữa văn hóa đàm phán phương Đông và phương Tây



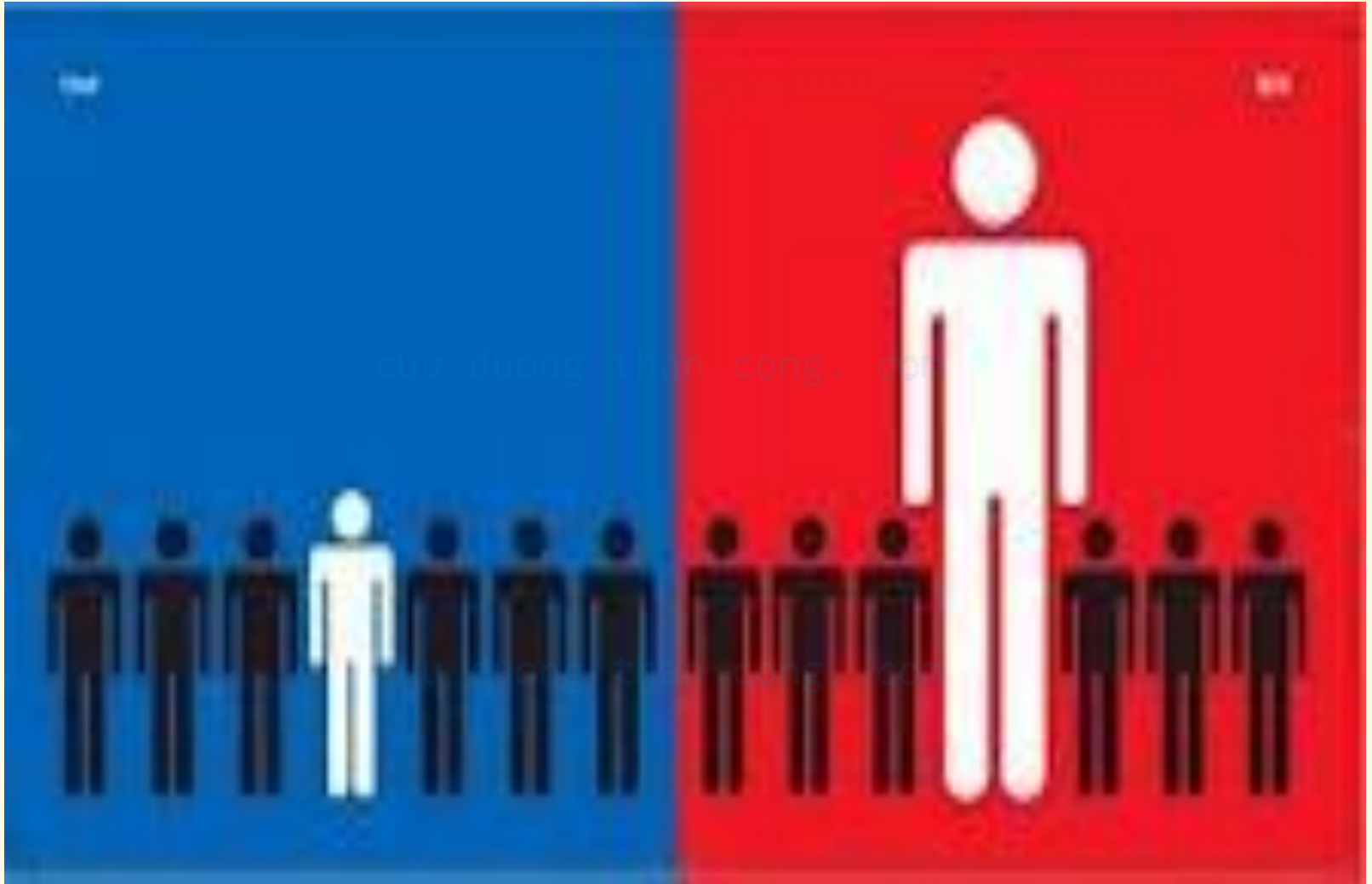
Sự khác biệt giữa văn hóa đàm phán phương Đông và phương Tây



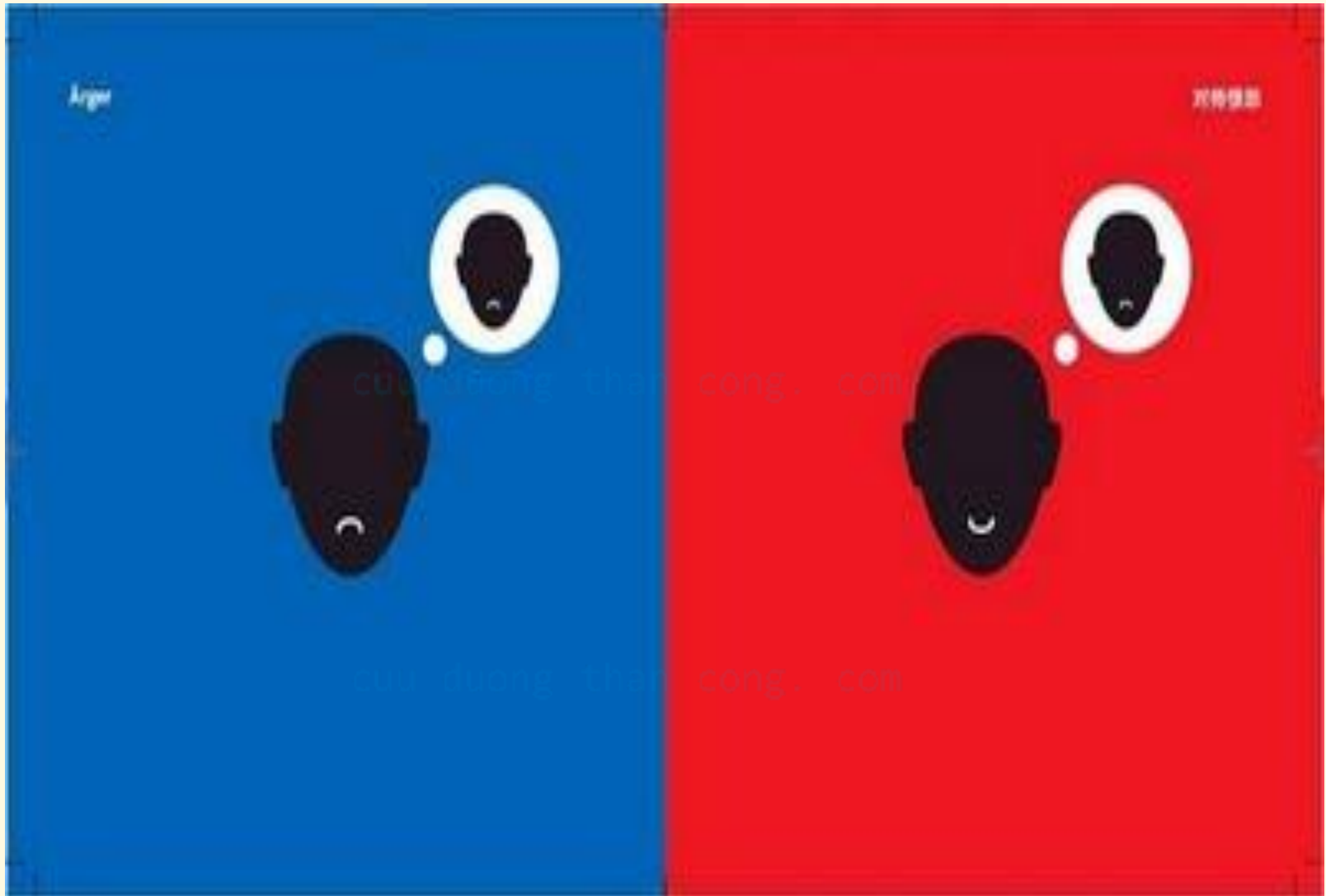
Sự khác biệt giữa văn hóa đàm phán phương Đông và phương Tây



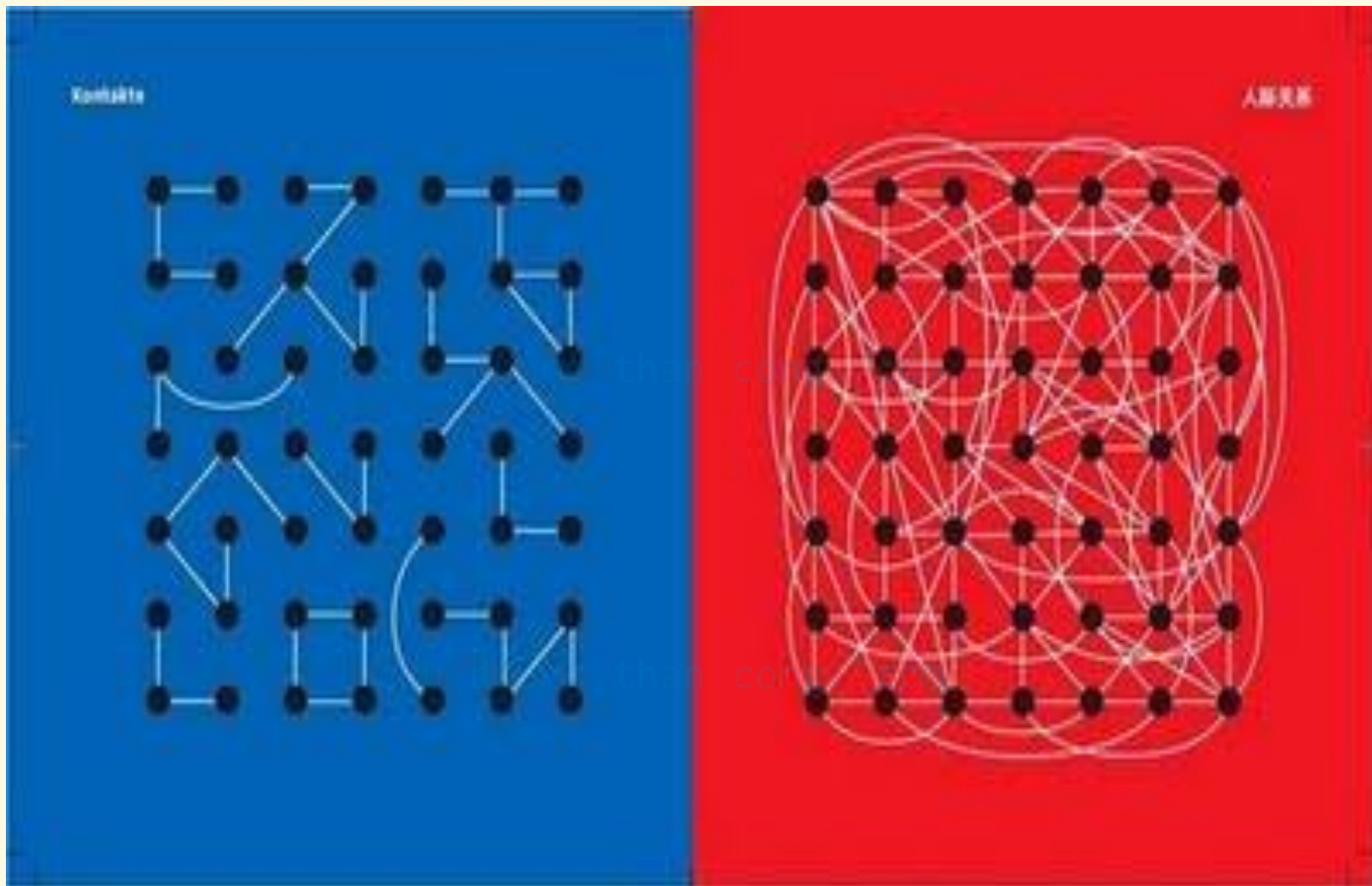
Sự khác biệt giữa văn hóa đàm phán phương Đông và phương Tây



Sự khác biệt giữa văn hóa đàm phán phương Đông và phương Tây



Sự khác biệt giữa văn hóa đàm phán phương Đông và phương Tây



Các tôn giáo trên thế giới		
Tôn giáo	Số lượng tín đồ	Vùng lãnh thổ chủ yếu
Kitô giáo	2,1 tỷ	Khắp thế giới, trừ Tây Phi, Bắc Phi, bán đảo Ả Rập và một phần của Trung Á, Đông Á, Đông Nam Á
Hồi giáo	1,5 tỷ	Trung Đông Bắc Phi, Trung Á, Nam Á, Tây Phi, Đông Phi, Nam Á, Đông Nam Á, Albania, một phần lãnh thổ Nga, các tỉnh phía tây Trung Quốc.
Ấn Độ giáo	900 triệu	Nam Á, Đông Nam Á, Fiji, Guyana, Mauritius.
Đạo giáo	400 triệu	Trung Quốc, Singapore, Malaysia và cộng đồng người Hoa hải ngoại
Tôn giáo dân gian Trung Quốc	394 triệu	Trung Quốc
Phật giáo	365 triệu	Đông Á và Ấn Độ
Tôn giáo của các bộ tộc	300 triệu	Khắp thế giới trừ Châu Âu
Nho giáo	150 triệu	Đông Á và cộng đồng người Hoa ở hải ngoại
Tôn giáo truyền thống Châu Phi	100 triệu	Châu Phi
Shintō	30 triệu	Nhật Bản
Đạo Sikh	23 triệu	Ấn Độ, Pakistan, Canada, Mỹ, Anh
Do Thái giáo	14 triệu	Israel, Mỹ, châu Âu
Bahá'í giáo	9 triệu	Tín đồ phân bố rải rác nhiều nơi trên thế giới
Cao Đài	5 triệu	Việt Nam, Châu Âu, Bắc Mỹ, Úc
Đạo Jain	1,2 triệu	Ấn Độ, Pakistan, Canada, Mỹ, Anh

LOGO



Thank You !

www.themegallery.com