



# BUDOVÁNÍ OBCHODNÍHO VZTAHU

- ◉ 1 Budování vztahu v obchodní komunikaci
- ◉ 2 Důvěra
- ◉ 3 Témata *taboo*
- ◉ 4 Navštívenky
- ◉ 5 Hierarchie
- ◉ 6 Kritické incidenty



# BUDOVÁNÍ VZTAHU

- ◉ Budování vztahu - v obchodní komunikaci - různé přístupy
- ◉ Některé země - Mexická kultura a arabské kultury - řada neformálních schůzek
- ◉ Budování vzájemné důvěry před uzavřením obchodního kontraktu




# BUDOVÁNÍ VZTAHU

- ◉ Jiné země - BV - po uzavření smlouvy
- ◉ Evropské země - vztah s obchodním partnerem - společenská záležitost
- ◉ Restaurace, sauna, sport




# TÉMATATA TABOO

- ◉ Kontroverzní témata - často náboženství a politika
- ◉ vyhýbat se jim 
- ◉ Kladení otázek - *kdo, co, jak?*
- ◉ Nikoliv *proč?*
- ◉ Otázka - podtext kritiky nebo komentáře




# NAVŠTÍVENKY

- ◉ Evropské země - obvykle po ukončení jednání
  - ◉ Některé země - Japonsko - na začátku setkání
- 
- ◉ Obchodní partner si zapamatuje neobvyklé jméno
  - ◉ pochopí, jaké místo v hierarchii má partner
  - ◉ např. - v týmu během vyjednávání

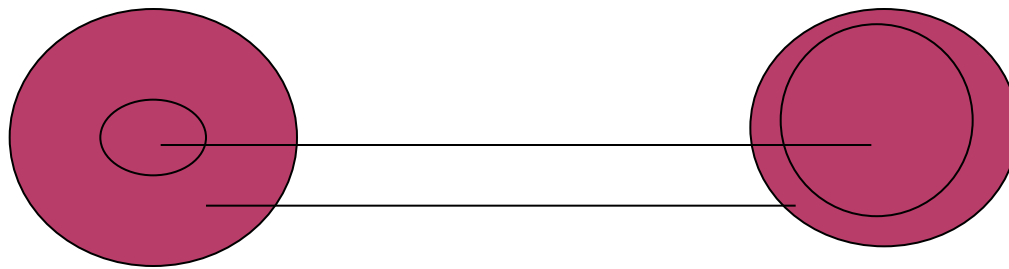


# DŮVĚRA

- ◉ Čína - osobní vztah a důvěra - velmi důležité  
- více než obchodní podmínky ve smlouvě
- ◉ Anglo-saské země- smlouva je klíčový dokument
- ◉ Confucianismus 
- ◉ Hierarchie - pro podnikatele z Evropy je těžké identifikovat zodpovědnou osobu
- ◉ za řešení problémů



# ZANINELLI - MODEL BROSKEV A KOKOS



broskev

kokos

Příklad: USA= kokos, Německo=broskev





# JAK SE TYPY NAVZÁJEM VNÍMAJÍ

- ◉ *broskev vidí kokos jako člověka*
- ◉ *povrchního, neupřímného a neseriózního*
- ◉ *kokos vidí broskev jako člověka*
- ◉ *bez smyslu pro humor, nepřístupného, strnulého*



# CHARAKTERISTIKA SOUKROMÉ A VEŘEJNÉ SFÉRY

- USA - křestní jména - okamžitě, soukromá sféra je otevřená i cizím lidem
- Německo - příjmení a tituly, soukromá sféra - pouze pro rodinné příslušníky a blízké přátele



# JAPONSKÉ HONORIFICKÉ TVARY

- ◉ V různých společenských situacích
- ◉ Japonská gramatika - vyjadřuje hierarchii
- ◉ Koncovny sloves a zvláštní podstatná jména s honorifickými významy



# ZEMĚ S NEJVYŠŠÍ HIERARCHIÍ - 100-0

- Malajsko
- Mexiko
- Čína
- Turecko
- Řecko
- CR (57)
- Maďarsko
- Německo

VB

Finsko

Nový Zéland

Dánsko



# PŘÍPADOVÁ STUDIE 1

- Dva týmy - jeden z VB, druhý ze Švédska - přijely do Argentiny vyjednávat o smlouvě. Britové měli skvělou prezentaci a nabídli výhodné podmínky, ale odjeli další den.
- Švédský tým nabídl horší podmínky, ale v Argentině se zdržel celý týden. Nakonec kontrakt dostal.
- Proč?



# PŘÍPADOVÁ STUDIE 2

- Členové britského týmu si vyměňují navštívenky na začátku setkání s japonským týmem. Japonci svým kolegům také předávají dárky
- Britové si japonské navštívenky dávají ihned do kapsy a rozbalují dárky
- Japonci vypadají znechuceně. Proč?



- Video

- <https://www.youtube.com/watch?v=GTVEIL3IrN8>