

Idän ja Lännen kulttuurierot

Jukka Lahtinen

Toimitusjohtaja, Avaintulos Oy

0400-622 878

jukka@avaintulos.fi

Arktista ruokaa Suomesta Kiinaan
Kiinalainen bisneskulttuuri

1.2.2018

1. Kiinalainen liikeneuvottelufilosofia

'Liikeneuvottelun osapuolet
voivat kyllä nukkua samassa sängyssä
mutta he nukkuvat selät vastakkain,
ja
näkevät aivan erilaisia unia.'

- Läntisen kulttuurin perusta:
 - Lopputulosorientoitunut neuvottelutyyli
- Idän kulttuurien perustat:
 - Prosessi- ja tapahtumaorientoitunut neuvottelutyyli



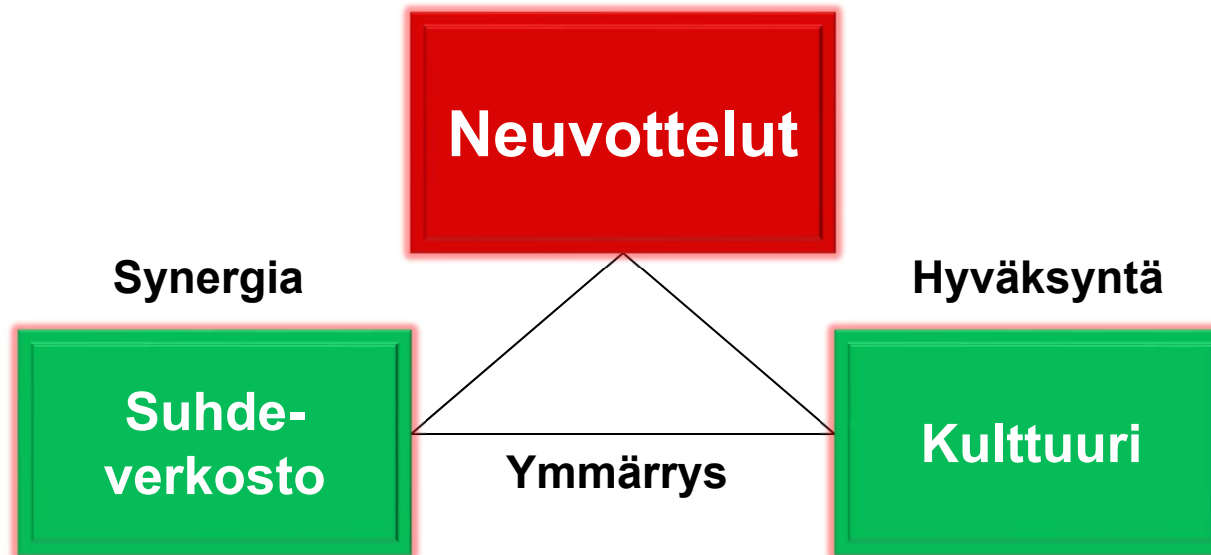
2. Liikeneuvottelut • A Question of Balance



- Networking is always **by** people **with** people **through** people. Also negotiation is **by** people **with** people **through** people.
- Neuvottelujen luokittelu
 - Henkilöiden väliset
 - Organisaatioiden väliset
 - Kansainväliset – kansakuntien väliset



3. Liikeneuvottelut • Perusedellytykset



- Neuvottelujen edellytykset:
 - Asian on oltava sellainen, että se on neuvoteltavissa.
 - Tavoitteena on win-win -tilanne. Neuvottelua ei kannata edes aloittaa, jos jompikumpi osapuoli tähtää win-lose -tilanteeseen.
 - Molemminpuolinen luottamus (*Mutual Trust*) ja toisen osapuolen kunnioitus (*Respect*) luovat pohjan neuvottelujen onnistumiselle.



4. Liikeneuvottelut • Avainkysymykset

- Miksi neuvotellaan?
- Ketkä osallistuvat neuvotteluihin?
- Mistä neuvotellaan?
- Mitkä ovat osapuolten tavoitteet?
- Minkälaista informaatiota vaihdetaan?
- Miten menestys määritellään?
- Mitkä ovat eri osapuolten vahvuudet ja heikkoudet?
- Mikä on julkisuuden merkitys neuvotteluille?
- Miten neuvotteluja johdetaan?
- Miten käytettävissä olevaa teknologiaa voidaan hyödyntää neuvotteluissa?
- Miten sopimus muunnetaan myynniksi ja katteeksi?



5. Liikeneuvottelut • 5 Principal C's

1. Common interests

2. Conflicting interests

- Ensin on sovittava, että mistä varsinaisesti neuvotellaan.

3. Compromise

- Liikeneuvotteluissa kumpikin osapuoli joutuu joustamaan alkuperäisistä tavoitteistaan, muutoin ei saada tuloksia.
- Tiukkapipo häviää aasialaisissa neuvotteluissa lähes aina!

4. Criteria for success

- Neuvottelijoiden käsitys neuvottelujen menestystekijöistä: Onko esimerkiksi tehty työ tärkeämpää kuin sopimus?

5. Contingency planning

- Mahdollisten tapahtumien, niiden epävarmuustekijöiden ja vaihtoehtojen suunnittelu
- Asenne: asiat riitelevät, eivät ihmiset!



6. 5 Asian C's • 5 Western E's

- **Continuity** – Jatkuvuus on tärkeämpää kuin yksittäinen diili.
- **Commitment to region** – Sitoudu alueen kehittämiseen.
- **Cultural sensitivity** – Kulttuurinen lukutaitoisuus ratkaisee.
- **Connections** – Know-Who on yhtä tärkeää kuin Know-How!
- **Compassion** – Myötätuntoinen ja tunneälyinen vie voiton.

- **Expertise** – Ammattitaitoisuuden (yli)korostaminen.
- **Ethos** – Luottamuksellinen ilmapiirin rakentaminen.
- **Endorsement** - Tuen saaminen omille käsityksille.
- **Eagerness** – Innokkuus pyrkiä sopimuksen aikaansaamiseen.
- **Esprit de corps** – Team Spiritin luominen ja ylläpitäminen.

- **Voiko näistä lähtökohdista syntyä molempia osapuolia tyydyttävä neuvottelutulos? Voi, jos olemme hyviä!**



7. Yhteenveto

- Jokaisella Aasian maalla on omat erityispiirteensä. Alla nimetyt seikat ovat kuitenkin melko yhteisiä kaikille Aasian maille:
- Polttopistetekijät ja avustavat tekijät
 - Organisaation kannalta on tärkeä suunnitella järjestelmä, joka yhdistää sen jäsenten edut organisaation etujen kanssa.
 - **Polttopistetekijänä** voi pitää johtajien kykyä suunnitella ja toteuttaa järjestelmä, joka yhdistää saatavilla olevat resurssit.
 - **Avustavina tekijöinä** voidaan pitää sosio-kulttuurisia tekijöitä.
- Kulttuuristen tekijöiden yhdistäminen
 - Neuvottelutulos, joka yhdistää kummankin osapuolen edut.
 - Työsuhteissa etujen yhdistämisen toteuttaa kannustavaksi ja reiluksi mielletty palkitsemisjärjestelmä.
 - Mahdollistaa toisesta kulttuurista lainaamisen ja sen vahvuuksien hyödyntämisen oman ongelman ratkaisemiseksi.
 - Aasialainen toimintatapa on sekoitus vanhaa ja uutta, byrokrattista ja paternalistista ja erityisesti konfutselaisuutta.

