

Medkulturni priročnik

Medkulturni vodnik: spletni poslovni priročnik za srečanja s tujimi ljudmi in navadami



Poslovni priročnik za srečanja s tujimi ljudmi in navadami, ki smo ga naslovili Managerski medkulturni vodnik, je nastal v sodelovanju s študenti in študentkami etnologije in kulturne antropologije.

In kako so se pravzaprav ti avtorji znašli v navezi s poslovnim svetom, ki ga predstavlja Združenje Manager? Mar niso to poznavalci starodavnih običajev in raziskovalci malo poznanih

ljudstev, na primer v brazilskem pragozdu ali na pacifiških otokih?

Drži, ukvarjajo se tudi s tem in še z marsičim drugim. Vse bolj jih zanima tudi kultura »sodobnih plemen«, ki jih namesto v pragozdu ali na oddaljenih otočjih najdejo kar v podjetjih. Zanima jih, kako živijo managerji in kakšni so obredi v poslovnem svetu, poleg tega pa vse več delajo kot posredniki med poslovnimi kulturami - tako znotraj ene države kot tudi med podjetji iz različnih držav.

S takšnim medkulturnim posredništvom v mislih smo pripravljali tudi vodnik, ki je pred vami. Če boste z njegovo pomočjo stkali vsaj eno novo vez s tujino, bo njegov namen dosežen. Če se boste ob branju zabavali, še toliko bolje!

Pojasnilo

Medkulturni vodnik je prostovoljni projekt, ki temelji na delu študentk in študentov med leti. Vodnik je namenjen lažšanju navezovanja poslovnih stikov med državami in vzpostavljanju dialoga med kulturami, poleg tega pa z njim predstavljamo možnosti za vključevanje študentov in študentk v poslovni svet ter povezovanje etnologije in kulturne antropologije ter gospodarstva. Uporabnike prosimo, da vodnik v tem duhu tudi uporabljajo in morebitne pomanjkljivosti sprejmejo z razumevanjem.

Argentina >	Avstrija >	Belorusija >	Bolgarija >	Bosna in Hercegovina >
Brazilija >	Burundi >	Češka >	Ciper >	Črna gora >
Egipt >	Estonija >	Francija >	Hrvaška >	Indija >
Iran >	Izrael >	Japonska >	Južna Koreja >	Kanada >
Kazahstan >	Kenija >	Kitajska >	Kosovo >	Makedonija >
Maroko >	Mehika >	Nizozemska >	Poljska >	Portugalska >
Rusija >	Švica >	Tajska >	Ukrajina >	Velika Britanija >
Zambija >	ZDA >	Združeni arabski emirati >		

Argentina

Dežela dveh strasti: tanga in nogometa

Tina Debevec

Dobro je vedeti

Argentina je dežela, ki vsakega tujca, pa naj bo to turist ali poslovnež, očara s svojo pisano paletto narave, kateri piko na i doda pravi, strasten argentinski tango. Pravijo, da tango očara vsakega, ki ga poizkusi. Samo v pristnih kavarnah Buenos Airesa lahko doživiš tisti pravi tango, tango svojega življenja. Argentinci so narod, ki sta mu usojeni dve stvari: tango in nogomet. Tako tango kot nogomet sta del vsakdanjika v Argentini.

Argentina je južnoameriška država. Razteza se od Patagonije na jugu, kjer vladajo ledeniki, mrzli vetrovi in neokrnjena narava, na severozahodu se dotika Andov, najvišjega gorovja v Južni Ameriki, vzhodni del pa je raven, ponekod zelo rodovit. Uradni naziv države je Republika Argentina, glavno mesto države je Buenos Aires. Sestavlja jo 23 provinc in eno samostojno mesto, Buenos Aires Capital Federal. Obsega 2.736.690 km² kopnega, poleg tega pa v njeno ozemlje spada tudi veliko otokov in morja.

Najbolj znan Argentinec je po mnenju mnogih nogometaš Diego Armando Maradona ali »Božja roka«, kot ga pozna svet po голу z roko, ki ga je leta 1986 dosegel v četrtfinalu svetovnega nogometnega prvenstva v tekmi z Veliko Britanijo. V Argentini živi več kot 38 milijonov ljudi. Presenetljivo je dejstvo, da kar 92 odstotkov ljudi pripada rimokatoliški veri. Uradni jezik je španščina, mnogo ljudi pa govori tudi italijansko in angleško. Argentinci veljajo za zelo gostoljuben, prijazen narod. So zelo zavedni in ponosni na svojo državo, piše v vodniku Insight guide: South America. Najbolj znan Argentinec je po mnenju mnogih nogometaš Diego Armando Maradona ali »Božja roka«, kot ga pozna svet po голу z roko, ki ga je leta 1986 dosegel v četrtfinalu svetovnega nogometnega prvenstva v tekmi z Veliko Britanijo. Tega leta je Argentina namreč osvojila prvenstvo. Najbolj znan Argentinec je po mnenju mnogih nogometaš Diego Armando Maradona ali »Božja roka«, kot ga pozna svet po голу z roko, ki ga je leta 1986 dosegel v četrtfinalu svetovnega nogometnega prvenstva v tekmi z Veliko Britanijo.

Vzponi in padci

Zgodovinsko je Argentina močno povezana z Evropo. Prvi Evropejci, natančneje Španci, so na tla današnje Argentine stopili leta 1502 in sčasoma ustanovili svoje podkraljestvo. Izpod španske krone so se osamosvojili leta 1816. Država je doživela razcvet, ki je trajal do leta 1930. Po letu 1930 pa so se nad deželo začeli zgrinjati temni oblaki. Oblast se je nenehno menjavala, svoj del pa je dodala tudi vojska, ki je na mesto predsednika večkrat postavila koga od svojih generalov. Eden takih je bil gotovo Juan Peron, mož Evite Peron, ki jo Argentinci še danes slavijo kot svetnico. Ustanovila in vodila je veliko dobrodelnih organizacij, nadzorovala je vzpostavitev javnega zdravstva, s svojim delom pa je, kot navaja Elizabeth Floy v delu Kdo je ustvaril zgodovino, obenem pripomogla, da so ženske dobile volilno pravico..

Z menjavo oblasti je upadala ekonomska moč države. Vojaška hunta je vladala do leta 1983, ko so spet vzpostavili demokracijo. V tem času so določili tudi današnjo valuto, argentinski peso. Zanimiv je podatek, da so leta v osemdesetih letih prejšnjega stoletja kot plačilno sredstvo v času hude gospodarske krize uporabljali celo aspirin. Zanimiv je podatek, da so leta v osemdesetih letih prejšnjega stoletja kot plačilno sredstvo v času hude gospodarske krize uporabljali celo aspirin. Leta 2001 je argentinsko gospodarstvo doživelo ponovno sesutje, ki je vodilo v finančno krizo, ta pa je samo še povečala zunanji dolg, ki se argentinskega gospodarstva drži že od začetka dvajsetega stoletja. Danes je Argentina, zahvaljujoč dobri politiki uvoza in izvoza, spet gospodarsko stabilna država. Je članica mnogih združenj, za Slovenijo je najpomembnejši Mercosur, katerega namen je vzpostavitev carinske unije med EU in Argentino, Brazilijo, Paragvajem, Urugvajem, pridružene članice pa so Bolivija, Čile in Peru.

Argentina je v svoji zgodovini doživela že mnogo ekonomskih padcev in vzponov. Danes spada med razvite države z razvitim gospodarstvom. V preteklih krizah je potapljačo državo iz krize rešilo naravno bogastvo, ki je bilo v zgodovini tudi razlog za špansko okupacijo. Poleg velikih zalog naravnih virov (nafta, plin) sta zelo pomembna tudi kmetijstvo in agroživilska industrija, ki še vedno predstavljata pomemben del izvoza. Njihov uvoz temelji na strojih in opremi, motornih vozilih, plastični masi, kemikalijah. Največ uvažajo iz sosednje Brazilije. Pomembno vlogo v argentinskem gospodarstvu predstavljajo ZDA, ki so obenem tudi največji vlagatelj tujih investicij. Država je zelo odprta za tuje investicije, temu primerna je tudi njena zakonodaja. Prav tako ni zapletov pri odprtju podjetja za tuje državljane. Razvijajo se predvsem storitvene dejavnosti, transport in pohištvne dejavnosti.

Zanimiv je podatek, da so leta v osemdesetih letih prejšnjega stoletja kot plačilno sredstvo v času hude gospodarske krize uporabljali celo aspirin.

Argentina in Slovenija

V Argentini živi veliko Slovencev, ki so tja imigrirali v času pred in po drugi svetovni vojni. Med seboj so zelo povezani, imajo razna društva, kjer ohranjajo slovenski jezik in običaje. Tako društvo je na primer Zedinjena Slovenija, ki je, kot navajajo na svoji spletni strani, krovna organizacija slovenske skupnosti v Argentini. Naslednje leto bo to društvo praznovalo šestdeseto obletnico svojega delovanja. Namen društva je ohranjanje slovenske kulture med argentinskimi Slovenci. Vsako leto društvo priredi Slovenski dan, obenem pa vse leto prirejajo kulturno-družabne dogodke, ki jih popestrijo z nastopi pevskih zborov, odrskih skupin in recitacijami. Poleg teh dogodkov prirajajo tudi tečaje slovenskega jezika in počitniške kolonije v Sloveniji.

Na spletu sem zasledila kar nekaj spletnih strani, ki so dvojezične - španske in slovenske. V Argentini obstaja celo podjetje, ki se ukvarja z izdelovanjem spletnih strani Slovincem, da so lažje prepoznavni na argentinskemu trgu. Ravno v času pisanja mojega prispevka je bil v Argentini slovenski zunanji minister Dimitrij Rupel. Po njegovem mnenju naj bi prav Slovenci v Argentini lahko največ pripomogli k izboljšanju odnosov med državama; dodal pa je še, da je slovenska skupnost v Argentini izjemno pomembna za ohranjanje slovenskega življenja v Argentini.

Slovenija je z Argentino podpisala dva sporazuma, ki urejata gospodarsko sodelovanje med

državama. Prvi je Zakon o ratifikaciji Sporazuma o znanstvenem in tehnološkem sodelovanju med Vlado Republike Slovenije in Vlado Republike Argentine, drugi podpisani sporazum, ki velja še iz časov Socialistične federativne republike Jugoslavije, pa je uredba o ratifikaciji veterinarsko-sanitarnega sporazuma med Zveznim izvršnim svetom Skupščine Socialistične federativne republike Jugoslavije in Vlado Republike Argentine. Kot navaja poslovnež Marko Sjekloča na svoji spletni strani, je gospodarsko sodelovanje med Argentino in Slovenijo že vedno slabo, če izvzamemo nekaj podjetij, kot so Luka Koper, Elan in Comet. Kot razloge za slabo sodelovanje navaja slabo poznavanje trgov Latinske Amerike, nezainteresiranost slovenskih gospodarstvenikov za vlaganje v tuje trge, kamor evropski kapital še ni močno prodrl. Meni, da priložnosti za slovenske uvoznike že obstajajo z uvozom sadja, mesa in žitaric.

Mimogrede, državljani republike Slovenije za obisk Argentine ne potrebujemo vize, razen če gre za obdobje daljše od treh mesecev.

poslovni bonton

Eleganca je pot do uspeha

Argentinci so ljudje, ki jim videz pomeni veliko. Ko sem spoznala mojega sogovornika, sem se o tem prepričala tudi na lastne oči. Bil je namreč zelo urejen. Pablo Alejandro Gelb je Argentinec, ki ga je pot, v upanju, da bo v Sloveniji nadaljeval svojo nogometno kariero, zanesla v deželo pod Alpami. Na žalost je kasneje njegova nogometna kariera splavala po vodi. Danes dela kot prodajalec. Sam pravi, da je življenje v Sloveniji, če ga primerja z življenjem v Argentini, odlično. V Argentini še vedno vlada pomanjkanje, trg pa še vedno zaostaja za evropskim. Če v Argentini hočeš kupiti avto, lahko nanj čakaš tudi dve leti, vendar pa moraš pred prevzemom vozila poravnati vsaj 80 odstotkov cene. Če v Argentini hočeš kupiti avto, lahko nanj čakaš tudi dve leti, vendar pa moraš pred prevzemom vozila poravnati vsaj 80 odstotkov cene. Česa takega, pravi, v Sloveniji ni doživel. V Argentino se ne misli vrniti, v roku tega ali naslednjega leta pa ima v načrtu krajši obisk sorodnikov. Pravi, da se poslovne navade v Argentini ne razlikujejo močno od slovenskih, saj se tudi v Argentini vedno bolj čuti vpliv globalizacije, obenem pa je Argentina zaradi mnogih imigrantov, ki so pribežali ali se preselili v Argentino, kulturno zelo podobna Evropi. Vseeno pa tudi v argentinskem poslovnem svetu obstajajo specifičnosti, ki jih je dobro poznati.

Dobro se je zavedati dejstva, da je kultura špansko govorečih narodov bolj strastna kot na primer slovenska. To dejstvo se opazi že pri pozdravu. Argentinski poslovneži pri pozdravu uporabljajo stisk rok, ki traja nekaj sekund. Če nas sogovornik že pozna, nas pogosto objame in poljubi na lice. Pri pozdravljanju se mora uporabljati nazive, tiste, ki nazivov nimajo, pa se, kot je navedeno v delu Kiss, Bow, Shake Hands: How to Do Business in 60 Countries, naslavlja z Senor, Senora, Seniorita. Naslednji pomemben korak pri sklenitvi posla so poslovne vizitke, za katere v Argentini ne obstaja natančno določen videz. Bolj pomembna od videza je točnost informacij, ki so zapisane na vizitki. Obenem je zelo pomembno, da se vizitka izroči na prvem sestanku.

Čeprav videz vizitke ni zelo pomemben, je toliko bolj pomemben oblačilni videz. Zaželena je klasična poslovna obleka, po možnosti v temni barvi, ženske pa naj ne pozabijo na krilo. Pablo pravi, da je videz argentinskega poslovneža eleganten. S tem nam daje vedeti, da je resen in urejen. Torej v

Argentini ni ravno priporočljivo, da se sestanka, pa naj bo ta formalen ali neformalen, udeležimo oblečeni v lahkotna, športna oblačila. To lahko resno ogrozi sklenitev posla, saj jim s svojim videzom ne bomo sporočali urejenosti in resnosti.

Če v Argentini hočeš kupiti avto, lahko nanj čakaš tudi dve leti, vendar pa moraš pred prevzemom vozila poravnati vsaj 80 odstotkov cene.

Rdeče vino je slabo poslovno darilo

Argentina je znana po svojih vinih, ki so zelo cenjena tudi po svetu. Pridelajo zelo veliko rdečega vina. Kot poslovno darilo steklenica rdečega vina ni primerna, saj je to nekako tako, kot da bi Eskimom za darilo prinesli led. Zelo navdušeni pa so, če za poslovno darilo dobijo žgano pijačo, po možnosti viski, vedno pa so navdušeni nad šopki rož, ki se jih lahko poklanja na različnih večerjih. Dame bodo nad omamnim šopkom rož gotovo navdušene.

Posel in hrana z roko v roki

Ko se v Argentini govori o poslu, se to ponavadi dogaja med jedjo. Zelo popularna so poslovna kosila, vendar pa so ta bolj namenjena spoznavanju bodočega poslovnega partnerja. Pablo Alejandro Gelb pravi, da je za pogovor o poslu najbolj primerno zajtrkovanje ob polni mizi dobrot in kavi.

Nikoli in nikdar se med formalnim ali neformalnim pogovorom z argentinskimi poslovneži ne sme omenjati stanje argentinskega gospodarstva, saj to jemljejo za zelo delikatno in osebno temo. Prav tako ni priporočljivo omenjati vojne za Falklandske otoke, ki jih je Argentina po kratkem spopadu z Veliko Britanijo leta 1982 izgubila. Navdušeni pa bodo, če se med pogovorom omeni šport, bolj natančno nogomet.

Poslovna kosila ponavadi potekajo v restavracijah ali manjših lokalih s hrano. Redko se zgodi, da vas povabijo na večerjo k sebi domov. Če pa se to le zgodi, nikar ne pozabite na darilo. Najprimernejše darilo, oziroma zahvala za povabilo so rože. Dobro je narediti dober vtis na družino, čeprav ta pri sklepanju posla nima nikakršne vloge. Če ste povabljeni na dom, lahko brez slabe vesti pridete pol ure kasneje od dogovorjene ure, vendar si to lahko privoščite samo, če so vas povabili domov. Če ste povabljeni na dom, lahko brez slabe vesti pridete pol ure kasneje od dogovorjene ure, vendar si to lahko privoščite samo, če so vas povabili domov. Kar pa se tiče poslovnih kosil v javnih lokalih in restavracijah, je točnost obvezna. Pablo Alejandro Gelb pravi, da bodo vašo zamudo tolerirali samo v primeru, ko je lokacija lokala ali restavracije kje v centru mesta.

Če ste povabljeni na dom, lahko brez slabe vesti pridete pol ure kasneje od dogovorjene ure, vendar si to lahko privoščite samo, če so vas povabili domov.

Kdaj se dela in kdaj počiva?

Delovni urnik v Argentini je zelo podoben slovenskemu. Na delovna mesta se prihaja ob osmih zjutraj, večina služb se konča ob štirih popoldne, po drugih podatkih pa se delo začne ob devetih in traja do šestih. Med delovnim časom si vzamejo čas za kosilo in malico, to pa je ponavadi od poldneva do enih popoldne. V Argentini imajo poletne počitnice januarja in februarja, obenem pa je zaradi počitnic v tem obdobju zaprtih veliko podjetij.

Delovni teden se konča s petkom. Pablo Alejandro Gelb pa dodaja, da se lahko zgodi tudi to, da se bo posel zaključil v soboto, česar marsikdo ne bi pričakoval. Pozorni moramo biti na dokumente, saj le ti Argentini veljajo samo, če so napisani v španskem jeziku, kot navaja spletna stran Izvozno okno. Nikar ne pričakujte, da se bo delalo v nedeljo. Tradicionalno je namreč nedelja dan, ki je namenjen družini. V Argentini imajo poletne počitnice januarja in februarja, obenem pa je zaradi počitnic v tem obdobju zaprtih veliko podjetij. Nekatere institucije imajo v tem času tudi polovični delovni čas.

Javni ali zasebni prevoz?

Pri prevozu je priporočljivo najeti remis (zasebni avto z voznikom) in radio taksi, kot navajajo na spletni strani ministrstva za zunanje zadeve. Če uporabljamo javna prevozna sredstva, moramo biti pozorni na roparje. Poleg tega svetujejo, da se s taksiji ne ustavljate pred bankami, saj je tam veliko ropov.

Anekdota

Na spletni strani Marka Sjekloča sem zasledila vic, povezan z Argentinci. Gre nekako takole:

Francoz, Anglež in Brazilec si ogledujejo muzej Louvre v Parizu. Ustavijo se ravno pred sliko Adama in Eve v raju. Pravi Francoz: »Poglejta kako sta lepa. Ona vitka, on mišičast in dobro ohranjen. Gotovo sta Francoza!« Pravi Anglež: »Ne! Poglejta oči, hladne in zadržane. Lahko sta le Angleža.« Pristavi Brazilec: »Se sploh ne strinjam. Dobro pogledjta. Na sebi nimata obleke, nimata hiše, za jesti imata le eno jabolko in mislita, da sta v raju. Lahko sta le Argentina!«

Literatura:

Bell, Brian, Huw Hennessy in Natalie Minnis. 1999. Insight guide: South America. Singapore: Apa Publications GmbH & Co.

Conner, Gorry. 2000. Read this first: Central and South America. Hawthorn: Loney Planet Publications.

Floyd, Elizabeth in Geoffrey Hindley. 1988. Kdo je ustvarjal zgodovino. Prev. Dušan Voglar. Ljubljana: Mladinska knjiga.

Morrison, Terri. 1994. Kiss, Bow, or Shake Hands: How to Do Business in Sixty Countries. Holbrook (Mass.): Adams Media Corporation.

[Ministrstvo RS za zunanje zadeve](#)

[Zedinjena Slovenija in slovenske organizacije v Argentini](#)

[Izvozno okno](#)

[Marko Sjekloča](#)

[Wikipedija](#)

[Latin Trade](#)

[RTV Slovenija](#)

Avstrija

Mozartove kroglice kot nepogrešljivo darilo

MATEJA KAKEŽ

Dobro je vedeti

Republika Avstrija leži v srednji Evropi in meji na sedem držav. Je sodobna demokratična država, ki si je uspešno utrdila prostor v mednarodni skupnosti narodov. Leta 1955 je bila sprejeta v Združene narode, leta 1956 je stopila v Svet Evrope. Avstrija pa je od leta 1995 tudi članica Evropske unije. Sedanjo politično ureditev države so Avstrijci izoblikovali po koncu druge svetovne vojne. Avstro-ogrska dediščina se je ohranila v marsičem, med drugim tudi v poimenovanju jedi, kakršna je cesarski praženec. Oprli so se na ustavo iz leta 1920, sestavljeno po razpadu cesarsko-kraljeve monarhije Avstro-Ogrske. Kot je navedeno v zbirki Dežele in ljudje, so Avstrijci leta 1918 monarhijo odpravili, vendar se je njena dediščina ohranila še v marsičem, med drugim tudi v poimenovanju jedi, kakršna je cesarski praženec.

Po površini je Avstrija približno štirikrat večja kot Slovenija, sorazmerno s tem pa ima tudi približno štirikrat več prebivalcev. Okoli devet odstotkov prebivalstva ni avstrijskega, kar je po podatkih s spletne strani Izvozno okno eden od največjih deležev med državami EU. Glavnemu mestu Dunaju se še zdaj pozna, da je bil nekoč prestolnica cesarstva s številnimi narodi, med katerimi so imeli večino slovanski. Kot piše v zbirki Dežele in ljudje, takrat ni presenečalo, da je bilo po njegovih ulicah slišati toliko različnih jezikov kot v nobeni drugi evropski prestolnici, saj so se vanjo priseljevali delavci in služkinje, študentje in krošnarji, trgovci in znanstveniki, glasbeniki in podjetniki z vseh koncev velikanske državne tvorbe. Moja sogovornica mi je potrdila, da so tudi danes Dunaj in ostala avstrijska mesta preplavljena z najrazličnejšimi narodi in kulturami. Že samo po ulicah lahko slišiš govoriti ljudi v številnih različnih jezikih.

Avstro-ogrska dediščina se je ohranila v marsičem, med drugim tudi v poimenovanju jedi, kakršna je cesarski praženec.

Dežela festivalov in koncertov

Avstrija med drugim velja tudi za deželo festivalov in koncertov z vrhunskimi umetnostnimi dosežki, hkrati pa tudi za deželo sproščene radoživosti in črnega humorja. Da ima glasba v življenju Avstrijcev nenavadno veliko vlogo, je pojasnjeno tudi v knjigi Dežele in ljudje. Vsakega maja in junija privabijo v avstrijsko prestolnico nešteto obiskovalcev dunajski slavnostni tedni. Takrat pripravijo posebne gledališke predstave in likovne razstave, vendar pa je glavni poudarek na glasbenih prireditvah. V najpomembnejših opernih hišah in koncertnih dvoranh izvajajo dela uglednih avstrijskih skladateljev. Nekaj povsem vsakdanjega pa so tudi številni poulični godci. Deloma so mladi študentje glasbe, večinoma pa so romskega in indijskega rodu. Njihov spored sega od starih ljudskih napevov do klasičnih valčkov.

Prav je povedati tudi to, da je Avstrija razdeljena na devet zveznih dežel, ki imajo vsaka svoj parlament. Dežele na zahodu so Vorarlberg, Tirolska, Salzburgska in Koroška. Mozartovo rojstno

mesto Salzburg v dolini Salzacha je prestolnica avstrijske zvezne dežele Salzburške. Dežele, ki spadajo na vzhodno stran pa so: Gornja Avstrija, Spodnja Avstrija, Dunaj, Gradiščanska in Štajerska.

Raj za turizem in kmetijstvo?

V zbirki Dežela in ljudje sem prebrala tudi, da zaradi številnih tujcev in letoviščarjev, ki vsako leto obiščejo turistična območja alpske republike, morda kdo pomisli, da Avstrija živi samo od turizma in kmetijstva. Z geslom Počitnice na kmetiji je postal turizem dejansko pomembna kmečka dopolnilna dejavnost. Turizem se je v Avstriji razvil v nepogrešljivo sestavino gospodarstva. Turizem se je v Avstriji nasploh razvil v nepogrešljivo sestavino gospodarstva. Pri tem bi spregledali, da je priljubljena turistična dežela hkrati razvita in sodobna industrijska država in da njeni kakovostni izdelki potujejo na vse celine. Industrija je največji sektor avstrijskega gospodarstva. Po razmejitvi, ki je običajna v Avstriji, prispeva približno petino gospodarskega proizvoda. Širše mednarodno običajno področje proizvodnje materialnih dobrin (torej industrija in obrt) ustvarja okoli 30 odstotkov ustvarjene vrednosti, je pojasnjeno v knjigi Politični sistem Avstrije.

Avstrija je zelo gorata, zato je za kmetijstvo uporabna le slaba polovica njene skupne površine. Spada med najbolj gozdnate države v Evropi, saj gozdovi pokrivajo skoraj 40 odstotkov njene površine. Zelo pomembna panoga je tudi smučanje, saj privabi veliko turistov. Za smučanje so ugodne možnosti tako pozimi kot celo poleti. Avstrija ima v primerjavi z drugimi evropskimi državami veliko rudnega bogastva, kljub temu pa ima v gospodarstvu rudarstvo le podrejeno vlogo, saj mora skoraj dve tretjini potrebnih rud in surovin uvoziti. Najpomembnejša je železova ruda. Obilje rude je omogočalo od sredine 19. stoletja razvoj železarstva in najraznovrstnejše kovinske predelovalne industrije. Avstrija pridobi vsako leto velikansko količino surovega magnezija in pri tem ima vodilno vlogo v svetu. Vodnatost gorskega sveta ji je omogočila, da pridobiva veliko večino električne energije na vodnih elektrarnah, pojasnjujejo v knjigi Dežele in ljudje.

Sogovornica mi je povedala, da je Avstrija med evropskimi državami najbolj ekološko osveščena, saj sistematično znižuje stopnjo onesnaženosti okolja že od začetka sedemdesetih let minulega stoletja. Za to državo je značilno tudi to, da predstavlja most med vzhodno in zahodno Evropo, vzhodnoevropske države pa, kot je pojasnjeno na spletni strani Izvozno okno, predstavljajo tudi pomembne zunanjetrgovinske partnerice in privlačne destinacije za avstrijske neposredne naložbe v tujini, predvsem v bančništvo.

Na tem internetnem viru sem izvedela tudi, da zunanje trgovski sektor v zadnjih letih Najpomembnejša zunanjetrgovinska partnerica je Nemčija, pomembne pa so še Švica, ZDA, Francija ter države vzhode Evrope. posluje izjemno dobro. Močna rast izvoza je posledica okrepljenega globalnega povpraševanja. Najpomembnejša zunanjetrgovinska partnerica je Nemčija, pomembne pa so še Švica, ZDA, Francija ter države vzhode Evrope. V letu 2006 so iz Slovenije v Avstrijo najpogosteje izvažali osebne avtomobile in druga motorna vozila, električno energijo, dele za žerjave, viličarje ... V uvozu iz Avstrije pa so prevladovali električna energija, naftna olja, zdravila, osebni avtomobili ... Turizem se je v Avstriji razvil v nepogrešljivo sestavino gospodarstva. Najpomembnejša zunanjetrgovinska partnerica je Nemčija, pomembne pa so še Švica, ZDA, Francija ter države vzhode Evrope.

Poslovni bonton

Na Avstrijskem Koroškem slovarji niso v pomoč

Iz pripovedi sogovornice sem izvedela, da medtem ko je delala v Avstriji, ni imela nobenih problemov glede jezika. Poslovni partnerji govorijo poleg nemščine še najmanj en tuj jezik. Ponavadi je to angleščina, lahko pa se potrudijo in spregovorijo še v kakšnem drugem tujem jeziku. Na Dunaju se tako lahko vsak, ki se je v šoli učil nemški jezik, mirno Na Koroškem vam knjižna nemščina ne bo pomagala pri sklenitvi posla.pogovori na vsakem koraku. Tu se še posebej potrudijo in govorijo knjižno nemščino, tako da jih lahko razume vsak. Malce drugače pa je na Koroškem. Tam vam knjižna nemščina ne bo pomagala pri sklenitvi posla. Tam namreč govorijo v tako močnem dialektu, da jih ne razumeš prav dobro, kakšen slovar pa sploh ne pride v poštev.

V Avstriji očitnih razlik med moškimi in ženskami v poslovnem svetu ni. Res pa je, da so kot v večini drugih evropskih držav direktorji večinoma moški, čeprav se to iz leta v leto spreminja. Vedno več je žensk, ki so na vodilnih mestih podjetij in so tam tudi zelo uspešne. V poslovnem svetu je najbolj pomembno, ali boš nalogo, ki ti je dodeljena, naredil ali ne. Nikakor pa ni pomembno, če nalogo dela ženska ali moški. Vse je odvisno od tega, kako narediš nalogo in kako izpolnjuješ poslovne obveznosti.

Na Koroškem vam knjižna nemščina ne bo pomagala pri sklenitvi posla.

Poslovneži prepevajo v narodnih nošah

Omenila bi še zanimivost glede poslovnih oblačil. Sicer se avstrijski poslovneži po načinu oblačenja ne razlikujejo od slovenskih. Radi so urejeni in modno oblečeni, na sestankih ne nosijo pokrival in tudi kakšnih drugih dodatkov ne uporabljajo. Značilna in hkrati drugačna od drugih pa je narodna noša. Na pomembnih sestankih ali ob kakšni posebni priložnostih so namreč poslovneži oblečeni v tradicionalno avstrijsko narodno nošo. Informatorica mi je Nič nenavadnega ni, če poslovneži ob pravem trenutku tudi kakšno zapojejo. povedala, da je to zelo lepo videti, pogosteje pa se tako oblečejo predvsem na Avstrijskem Koroškem. Nič nenavadnega pa ni, če poslovneži ob pravem trenutku tudi kakšno zapojejo. Seveda je odvisno, s kom poteka sestanek in kakšno je vzdušje. Dobro vzdušje na sestankih pa lahko kar hitro mine, če na sestanek zamudiš. Čas je za avstrijske poslovneže denar, zato se je zelo pomembno držati dogovorjenega termina in ne zamujati na sestanke.

Pomembno pri sestanku je tudi rokovanje, saj pomeni dokaz spoštovanja. Rokuje se običajno na začetku in na koncu poslovnega ali družabnega srečanja. Poleg tega so seveda zelo pomembne tudi vizitke. Brez nje skorajda nisi pravi poslovnež, a pri teh ni velikih razlik s Slovenijo. Vsak posameznik se sam odloči, kakšno vizitko bo imel. Nekateri imajo povsem navadno, enolično, spet drugi pa se malce bolj potrudijo in dajo kakšen evro več za izdelavo vizitk. Ti imajo ponavadi lepše okrašene in iz boljših materialov. Kot v večini držav je tudi v Avstriji pomembno biti pozoren na to, da starejša oseba prva ponudi svojo vizitko mlajši, nasprotna gesta se namreč ponekod smatra za nevljudno. Prav tako je nevljudno držati roke v žepu, kadar se z nekom pogovarjate.

Nič nenavadnega ni, če poslovneži ob pravem trenutku tudi kakšno zapojejo.

Pravice delavcev v Avstriji

Tako kot drugje po Evropi je danes na žalost tudi v Avstriji delovni čas zelo fleksibilen. Če neke stvari ne dokončaš do določen ure, moraš to delati toliko časa, dokler ne končaš, četudi izven delovnega časa. Na srečo pa je v Avstriji tudi veliko podjetij, ki se strogo držijo urnika. Sogovornica mi je pojasnila, da imajo Avstrijci zelo močne sindikate; pravic imajo delavci zato veliko in jih mnogi tudi uveljavljajo. Na primer, če v petek končajo ob enih popoldne, ker imajo skrajšan delovni čas, je nemogoče, da bi katerega od zaposlenih kasneje še dobil v pisarni. Četudi dela še ni dokončal, lahko gre, saj imajo določeno število ur na teden in jim ni treba delati nadur.

Tudi trgovine niso odprte tako dolgo kot pri nas in velika nakupovalna središča se prav tako zapirajo veliko prej kot v Sloveniji. Sogovornica Trgovine niso odprte tako dolgo kot pri nas in velika nakupovalna središča se prav tako zapirajo veliko prej kot v Sloveniji. je povedala, da je bila velikokrat lačna, saj ni vedela, da se bo sestanek zavlekel do sedmih zvečer. Po tej uri se ni dalo več kupiti kruha ali česa podobnega. V soboto so otroci v šolah, ta čas gredo starši v trgovine in potem je nakupov konec. V nedeljo se gre družina spočit v naravo, ne pa v nakupovalni center. Trgovine niso odprte tako dolgo kot pri nas in velika nakupovalna središča se prav tako zapirajo veliko prej kot v Sloveniji.

Zasebno življenje neradi mešajo s poslovnim

Zasebno življenje Avstrijci neradi mešajo s poslovnim. Meja je kar zarisana, seveda pa je to odvisno od službe same. Če delaš kot komercialist ali prevoznik, kot mi je povedala sogovornica, je nemogoče, da bi bila ta dva svetova ločena. Kot prevoznik si lahko več dni odsoten, zato moraš družinske obveznosti prepustiti partnerju ali kakšni drugi osebi, ki skrbi za to. Po drugi strani pa se najdejo nekateri (pravzaprav je teh kar večina), ki noče imeti opravka s službo v zasebnem času. Če poslovneža pokličeš ob neprimernem trenutku, ti bo rekel, da ga pokliči, ko bo v službi. Če ga pokličeš ob neprimernem trenutku, ti bo rekel, da ga pokliči, ko bo v službi. Sogovornica ima, denimo, stranko, ki si vsako leto vzame štirinajst dni dopusta v času od božiča pa do svetih treh kraljev. To je čas, ko v komerciali določajo cene za naslednje leto. Ta stranka se za to ne zmeni in je dosegljiva šele po devetem januarju. Za štirinajst dni izklopi telefon in se ne zmeni za nič.

Kot zanimivost lahko omenim tudi to, da je v Avstriji dobro poskrbljeno za prevoz delavcev. Delavci imajo, denimo, zasebne avtomobile, ki pa jih uporabljajo kot službene, zaposlenim mnogokrat priskrbijo tudi parkirno mesto in zanj plačajo. To je na Dunaju še posebej pomembno, saj se tam zelo težko najde prosto mesto.

Če poslovneža pokličeš ob neprimernem trenutku, ti bo rekel, da ga pokliči, ko bo v službi.

Priljubljeno darilo so rože in Mozartove kroglice

Poslovna darila so tudi del avstrijskega poslovnega sveta. Vedno so dobrodošla in zaželena. Sogovornica mi je povedala, da je od podjetja do podjetja odvisno, ali bo denar usmerilo v darila in jih bo vrednostno prilagodilo glede na položaj partnerja in njegovo pomembnost. Nekdo se lahko odloči, da bo namesto daril denar doniral kakšni dobrodelni organizaciji. Kakšnega splošnega pravila pa glede poslovnih daril ni. Povečini podarjajo le majhne pozornosti, kot so svinčniki in koledarji. Tudi rože so zelo priljubljeno darilo in jih zelo pogosto podarjajo, priljubljena pa je tudi čokolada, še posebno Mozartove kroglice, ki so prava nacionalna posebnost Avstrije. Kot zanimivost naj Pri kakšni

posebni priložnosti, na primer poslovni večerji, gostitelj vsaki ženski za mizo kupi vrtnico. povem tudi to, da ponavadi pri kakšni posebni priložnosti, na primer poslovni večerji, gostitelj vsaki ženski za mizo kupi vrtnico. Značilnost v poslovnem svetu Avstrije pa so tudi prijazni trgovci in drugi uslužbenci. V trgovini vas lepo pozdravijo, strežejo vas z vseh strani, do vas se vedejo zelo vljudno in vam svetujejo. Četudi ničesar ne kupite, se vam lepo zahvalijo, saj s tem privabijo vašo naklonjenost. Mogoče pa boste zaradi tega dobrega nastopa drugič še raje prišli k njim in kaj kupili. Pri nas se to dogaja zadnjih pet ali deset let. Prej pa prijaznosti in naklonjenosti nisi bil deležen velikokrat, še posebno ne, če si iz trgovine odšel praznih rok. Zelo verjetno je bilo, da te je ošinil kakšen grd in nehvaležen pogled.

Pri kakšni posebni priložnosti, na primer poslovni večerji, gostitelj vsaki ženski za mizo kupi vrtnico.

Kdor povabi, tudi plača

Pri naših severnih sosedih je priljubljeno oziroma dobrodošlo, da si za pomembnejšo stranko vzameš čas in jo povabiš na kosilo v kakšno boljšo restavracijo. Običaj je, da kosilo med delovnim časom plača tisti, ki povabi, in je zato nevljudno, da poskuša povabljeni poravnati račun. Kot zanimivost naj omenim še, da je nevljudno, če začne povabljenec piti iz svojega kozarca, preden ima tudi gostitelj svoj kozarec. Ob takem kosilu ponavadi poklepetate o drugih stvareh, ki niso povezane s poslom, ki ga opravljate. Tako človeka bolje spoznate ter izveste, katere hobije ima in kaj rad počne. Na ta način se mu lahko malo približate. V nekaterih primerih je takšen osebni stik s stranko zelo koristen. Z osebnim in prijaznim odnosom se v poslovnem svetu lažje sklene posel. osebnim in prijaznim odnosom se v poslovnem svetu namreč lažje sklene posel. Tak način vzpostavljanja stikov se ponavadi dobro obnese, vendar to večinoma z velikimi podjetji, ki imajo med seboj dobre odnose. Sogovornica je omenila še, da je zelo zanimivo, ko so prisotni tudi poslovni partnerji iz bivše Jugoslavije. Takrat se kosilo zavleče v večerjo in si lahko tako rekoč ves dan v restavraciji. Takšne večerje v avstrijskem poslovnem svetu sploh niso redke.

LITERATURA:

Krušič, Marjan, ur. 1993. Srednja in Zahodna Evropa. Dežele in ljudje. Ljubljana: Mladinska knjiga.

Logar, Tine, ur. 1998. Politični sistem Avstrije. Ljubljana: DZS.

[Izvozno okno](#). 2007.

BELORUSIJA

Pogajanja ob vodki

Zdenka Hauschild

Dobro je vedeti

Belorusija je dežela v vzhodni Evropi, ki meji na Poljsko, Litvo, Latvijo, Rusijo in Ukrajino. Je bivša republika Sovjetske zveze in je samostojna država od julija 1991. Njeno glavno mesto je Minsk. S trdo roko ji od leta 1994 vlada predsednik Aleksander Lukašenko. Večinski prebivalci so Belorusi, ostali so Ukrajinci, Poljaki in Rusi. Čeprav je slednjih le dvanajst odstotkov, je vsaj v mestih ruščina glavni občevelni jezik. Uradna jezika republike sta beloruščina in ruščina. Zanimiv je podatek, da je predsednik Lukašenko v času svojega vladanja samo dvakrat spregovoril v materinem jeziku. Predsednik Lukašenko je v času svojega vladanja samo dvakrat spregovoril v materinem jeziku. Sicer pa je beloruski jezik skozi stoletja občutil različne vplive. Pravoslavna cerkev je zagovarjala uporabo cirilice, katoliška pa je pod vplivom poljščine uvajala latinski pravopis, ki je znan pod imenom lacinka. Prevladala je cirilica, zapise v latinici najdemo na internetu ali v enem najstarejših beloruskih časopisov, Naši Nivi. Tataři muslimanske vere, ki so prevzeli beloruski jezik, so za zapis korana v beloruščini uporabljali celo arabsko pisavo. Veliko ljudi je ateistov, med religijami prevladuje pravoslavna, sledita ji uniatska in rimokatoliška.

Dežela svojega imena ni dobila zaradi belih brez, kot bi si morda mislili. Tataři, ki so zavojevali Rusijo, si tega ozemlja niso nikoli podredili, zato si njegovi prebivalci lastijo privilegij čistosti; so »beli« - Belorusi.

Predsednik Lukašenko je v času svojega vladanja samo dvakrat spregovoril v materinem jeziku.

Dežela naših prednikov

V Belorusiji sem bila poleti leta 2005. S prijateljem sva se v dvomilijonski Minsk pripeljala iz Ukrajine in ostala v njem štiri dni. Mesto je bilo med drugo svetovno vojno porušeno in po vojni znova zgrajeno. Za pročelji biserov so realistične arhitekture se skrivajo ostanki starega mesta. Skozenj se leno vije rečica Svisloč. Obnovljene zgradbe obetajo nove čase, na stare pa spominja slaba ponudba v gostilnah in policaj, ki osorno prepove fotografiranje predsedniške palače. Obnovljene zgradbe obetajo nove čase, na stare pa spominja slaba ponudba v gostilnah in policaj, ki osorno prepove fotografiranje predsedniške palače. Široke ulice se imenujejo prospekti; polni so luksuznih zahodnih avtomobilov; kasneje izvem, da rabljene prek morja pripeljejo v Latvijo, tam pokrpajo in prodajo srečnim novim lastnikom, obsedenim z bliščem kapitalizma. Miran si želi videti tovarno traktorjev, včasih pompozno imenovano »Minski traktorni zavod Vladimirja Iliča Lenina«, kjer je včasih delal. Ali delavci še vedno igrajo domino, tekoči trak pa se vrti v prazno? So stranišča še vedno na štrbunk in brez vrat? Zdaj je vhod v tovarno čist in urejen, včasih je bil blaten, lesene ograje so bile preplepljene s slikami astronautov in raket, spominjale so na pravoslavne ikone. Bivava v hotelu Belarus, šestnajstnadstropni zgradbi ob Svisloču. Je eden boljših hotelov v Minsku, v njem prespijo poslovneži. KGB-jevce v predverju so zamenjali Lukašenkovi silaki.

Zapeljeva se na deželo, proti jugozahodu, kjer je bilo do druge svetovne vojne poljsko vojvodstvo

Nowogródek. V vasi Mir stoji grad iz dvanajstega stoletja, obnovljen z Unescovo pomočjo. Pokrajina je urejena in otožna, taki so tudi ljudje. V Polesju začutiva skupno slovansko dušo.

V Brestu spoznava odsotnost pravne države. Na robu mesta naju ustavita policaja zaradi prekoračitve hitrosti. Eden nadzira okolico, drugi pa naju najprej prestraši s hudo kaznijo v obliki plačila in odvzemom vozniškega dovoljenja, kar bi lahko pomenilo večdnevno moledovanje pred uradniškimi okenci v mestu. Na srečo moj prijatelj govori rusko. Razume namig, ko policaj vpraša: »Kaj naj pa zdaj naredim z vama?« Predlaga mu, da kar takoj plačava 35 evrov in policaj se strinja. Brez potrdila vzame denar in na koncu smo zadovoljni vsi - policaja zaslužita dober del mesečne plače, midva pa se odpeljeva naprej.

Veljavnost najine vize je štiri dni. Brez nje in hotelske rezervacije ali osebne garancije domačina vstop v deželo ni možen. Bivanje je časovno omejeno; ko zapustiš hotel, moraš zapustiti tudi državo. Bivanje je časovno omejeno; ko zapustiš hotel, moraš zapustiti tudi državo. Vstop in izstop sta povezana z mučno birokratsko proceduro in plačevanjem večkratnih taks v približni vrednosti petih dolarjev. Za primerjavo - za prehod iz Ukrajine v Belorusijo sva na ukrajinski strani porabila slabe pol ure, na beloruski pa debeli dve uri. Rada bi si ogledala še Vicebsk s slikarsko šolo Kazimirja Maleviča in gledališki festival Slovanski bazar, vendar naju čas priganja.

Obnovljene zgradbe obetajo nove čase, na stare pa spominja slaba ponudba v gostilnah in policaj, ki osorno prepove fotografiranje predsedniške palače.

Bivanje je časovno omejeno; ko zapustiš hotel, moraš zapustiti tudi državo.

Poslovni bonton

Pogajanja

Osnovna pogajalska strategija (kot piše v knjigi Kiss, bow, or shake hands) je naslednja: pogajalec mora spoštovati splošno priznane resnice, ki pa niso nujno v skladu z objektivnimi dejstvi, ampak so lahko tudi rezultat vere v ideologijo ali močnega vodjo. Na beloruski strani ima opravljanje z birokracijo na več nivojih. Pozitiven odgovor na enem nivoju je dobra podlaga za pogovor na naslednjem. Pred začetkom pogajanj mora prek domačega posrednika poskrbeti, da je vrhnji nivo seznanjen s tem, kdo je pogajalec, kateri projekt ga zanima in kateri drugi birokrati so z njim že seznanjeni. Na prvem srečanju je treba podati pismeni povzetek projekta, ki ga posrednik podrobneje razloži, in določiti natančen datum ter udeležence naslednjega srečanja. Posrednik obenem skrbi za logistiko (prevodi, telefaksi ipd.), ki pa je lahko v tej deželi zelo neučinkovita. Njegova izbira je torej lahko zelo pomembna za uspešna pogajanja. Beloruski pogajalci se držijo naslednjega načela: če s strinjanjem ne bodo ničesar pribarantali, ne bodo ponudili alternativne možnosti, ampak bodo idejo zavrnil, ker se zavedajo, da je to njihova edina realna moč. Zahodnjaških pogajalskih pravil ne poznajo, zato je potrebno vse podrobnosti na vsakem nivoju vedno znova razlagati. Zahodnjaških pogajalskih pravil ne poznajo, zato je potrebno vse podrobnosti na vsakem nivoju vedno znova razlagati. Odobritev na višjem nivoju še ne pomeni uspeha, ker lahko nižji nivo z negativnim odgovorom blokira pogajanja. Ko pa je posel enkrat sklenjen, je zelo težko doseči spremembo dogovora. Zahodnjaških pogajalskih pravil ne poznajo, zato je potrebno vse podrobnosti na vsakem nivoju vedno znova razlagati.

Vodka, zdravice, posli

Kot je dejal gospod Esad Ajeti, direktor predstavništva GZS v Rusiji in dober poznavalec tamkajšnjih razmer, se je gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Belorusijo začelo že v času Sovjetske zveze in Jugoslavije in se ni prekinilo, kljub temu, da mednarodna skupnost zaradi kršenja državljanskih pravic in prevar med samimi predsedniškimi volitvami Lukašenku oporeka legitimnost. Med večjimi podjetji, ki so prisotna na beloruskem trgu, najdemo Riko, Helios, IskraTel in Krko.

Od razpada Sovjetske zveze naprej se njeni deli hitro spreminjajo. V zadnjih enajstih letih, odkar se Ajeti ukvarja s tem trgom, so se zamenjale tudi poslovne navade, vsem pa je skupno nazdravljanje, po rusko in belorusko: tost (тост). Po njegovih besedah značilna, uradna zdravica, imenovana »na komando«, poteka po standardnem, železnem pravilu: 1. uvodoma gostitelj nazdravi prišleku v znamenje dobrodošlice ob prihodu, 2. gostujoči poslovnež mu vrne zdravico, 3. sledi osebna zdravica vodje delegacije gostitelja, 4. gostujoči poslovnež mu jo vrne in 5. zdravica se zaključi z zahvalo obema stranema oziroma deželama. Pravilo je, da se kozarček vsakokrat izprazni do dna, ali kot bi rekli »na dušek«. Vse naštetost se odvija stoje.

Ko se obe strani že poznata, navadno je to drugi večer, in so pogovori že v teku, je vrstni red nazdravljanja malo drugačen. Po običajnem prvem in drugem »do dna« je tretji dvig kozarčka poklon damam oziroma soprogam, če so prisotne. Njim postrežejo vino, ki ga lahko počasi srkajo. Če jih ni, pa ni nič hudega - vlogo lahko odigrajo tudi mame poslovnežev. Vsebina zdravice je nekako taka: »Daj bog zdravja njemu (tu omenijo ime gostujočega poslovneža), da me bo sprejel zdrav in čil, da bova lahko posel pripeljala do kraja.« Če kozarci niso prazni na mah, je to huda žalitev, ki si jo razlagajo z neiskrenostjo in posledično z neresnostjo pogajalca. Priznati je treba, da protokol omogoča blaženje teh nazdravljanj. Vedno postrežejo zraven male griljajčke hrane. To so lahko kisle kumarice, sadje, paradižnik ali peteršilj. Pozabite na naše obložene kruhke. Ceremonija se nadaljuje za mizo (за столом). Ko se pogajalci končno posedejo, pride na vrsto konkretna hrana. Začne se s solato, ki ji sledita juha in glavna jed. Pri mericah Belorusi niso skopuški. Kozarčki vsebujejo 100 gramov ali 2 decilitra opojne tekočine. Bolje rečeno, tolikšni so bili do pred kratkim, zdaj pa je običajna merica 50 gramov ali 1 deciliter. »Česa?« boste vprašali. Vodke, kajpak! V večini primerov. Ponuditi vino bi bilo neresno in pravi pogajalci ga ne bi nagnili za živo (trezno) glavo - čeprav se tudi tu pravila počasi spreminjajo. Po običajnem prvem in drugem »do dna« je tretji dvig kozarčka poklon damam oziroma soprogam, če so prisotne. Mladi poslovneži, ki prihajajo na plan, želijo biti podobni zahodnjakom, zato se pogosto zgodi, da nazdravijo z vinom ali pa celo odklanjajo alkohol. Dvig osebnega standarda jim omogoča kupovati uvožena vina iz zahodne Evrope, tudi okus jim je všeč. Njihov moto počasi postaja »Nimam časa, da bi se treznil, zato ne pijem.« Ženske so iz ceremonije sicer izvzete, se pa v zadnjem času pojavljajo kot prevajalke, za katere pravila nazdravljanja ne veljajo. Tu je treba reči, da je njihovo delo zelo cenjeno in zaželeno, prevajanje pa iskano in dobro plačano. Celo tako, da jih omenijo pri tretjem ali četrtem tostu z besedami »Za našo krasno prevajalko.« Mlade ženske na veliko študirajo, da bi se lahko kasneje zaposlile kot prevajalke ali na primer računovodkinje, najti pa jih je tudi v gostinstvu in turizmu (veliko mladih ljudi odhaja iz Minska na začasno delo v Moskvo), kot povsod na vzhodu Evrope pa ženske zanima predvsem, kako postati in ostati lepa. Lepota je njihov osnovni kapital, cilj pa poročiti bogatega ali vsaj uspešnega moškega. Zanj so pripravljene narediti vse, če je tujec, toliko boljše. V zakonu pa se sprostijo in prevzamejo vlogo dame in žene. Odnos moški - ženska je še vedno tradicionalen, čeprav so po zakonu izenačeni. Tu izobrazba ni pomembna.

Po običajnem prvem in drugem »do dna« je tretji dvig kozarčka poklon damam oziroma soprogam, če so prisotne.

Poslovna darila: komunikacija ali podkupnina

Tako se vprašuje Janez Bogataj v knjigi o poslovnih darilih in poudari, da kulturo poslovnih stikov in komunikacije sooblikujejo tudi poslovna darila. Ta so bila dokaj uveljavljena na področju poslovnega obnašanja in protokola v preteklih desetletjih. V zadnjem času je vedno bolj pomembno, da so oblikovana v skladu z izročilom posameznih kulturnih okolij.

Medsebojno obdarovanje je v stikih z beloruskimi poslovneži obvezno; če nič drugega, moramo podariti vsaj kakšno malenkost. Umetniško oblikovani unikatni obrtni izdelki so sicer hvaležno področje zajemanja idej, v praksi pa se izkaže, da imajo Belorusi najraje značke oziroma različne drobne spominke, spominske kovance in podobno. Tudi gospod Ajeti jih je prejel kar nekaj. Ponavadi so ti shranjeni v ličnih lesenih šatuljah. Omenil je, da se ženskam vedno podarja rože in če gostujoči poslovnež ve, da je njegov sogovornik poročen, bo za njegovo ženo obvezno prinesel šopek. Cvetje je naprodaj povsod, tudi na ulicah velemesta, kot je Minsk. Osrečujoče so še bonboniere, ki niso prepovedane kot darilo močnejšemu spolu. Nasprotno, prav sladkosnede so. Zelo zaželeno je seveda žganje in čedalje bolj buteljke vina. Cenijo našo viljamovko s hruško v steklenici, ki je odličen razpoznavni znak vsega, za kar si želimo, da bi samo govorilo »Made in Slovenia«. Cenijo našo viljamovko s hruško v steklenici, ki je odličen razpoznavni znak vsega, za kar si želimo, da bi samo govorilo »Made in Slovenia«.(kot navaja Janez Bogataj v svoji knjigi). Zato je treba paziti, da se ne podari ponaredka, kot so si privoščili Italijani, ki so goljufali tako, da so steklenici odrezali dno, vstavili zrelo hruško, jo zalili z žganjem, nato pa steklenico skoraj nevidno zalepili nazaj. Belorusi so to dokaj hitro ugotovili. Sami vodko podarjajo v sto izvedbah in v različnih luksuznih embalažah in tudi oni se že zavedajo, da je videz darila ključnega pomena. Domač proizvod so tudi čokolade, ki so vse višje na lestvici dobrot, vsebovati morajo vsaj 60 odstotkov kakavovih delcev. Taka črna čokolada se že pojavlja kot prigrizek pri zdravicah.

Na skupnih sprejemih so darila bolj ali manj predvidljiva in javna, ko pa se sogovornika pogajata na štiri oči, je lahko tudi drugače, kar pomeni, da se lahko »dogovorita« oziroma si zaupata želje. V Sloveniji so se v preteklosti sklepali posli tudi prek razširjenih obiskov poslovnežev, ki so pripeljali s seboj še družine ali vsaj soproge. Te so si v času pogovorov, ki so lahko trajali tudi kak teden ali več, privoščile počitnice, nakupovanje in spoznavanje naše dežele. Ta navada je bila ustaljena zlasti pri državnih podjetjih. V Belorusiji sicer obstajajo privatna svetovalna in off-shore podjetja s sedežem na Cipru ali Liechtensteinu, katerih lastniki poslujejo po zahodnih navadah, ker pa je Belorusija centralizirana država, kjer nobenega posla ni mogoče skleniti brez soglasja vsaj desetih državnih uradnikov, lahko še vedno govorimo predvsem o državnih podjetjih.

Vsa beloruska podjetja, s katerimi sodelujejo naši poslovneži, imajo sedež v Minsku. V državi je sicer prisotna grda kombinacija socializma in kapitalizma. Po eni strani so cene osnovnih živil subvencionirane - tako kot cene stanovanj. Navaden državljani ima s svojo plačo zagotovljen kruh in mleko, nihče ne trpi lakote. Nihče ni uradno nezaposlen. Po drugi strani pa je v prestolnici nešteto kazinojev in nočnih lokalov. Trguje se z Rusijo, zlasti z Moskvo, ki se v ničemer ne razlikuje od zahodnih velemest. Veliko je davčnih utaj, dvojnega fakturiranja in goljufij pri carinjenju. Gospod Ajeti

imenuje to obdobje, ko državni aparat ni sposoben opravljati funkcij pravne države, »zlatih pet minut Belorusije«.

S ponaredki se srečujemo na vsakem koraku, nič ni izvzeto, celo hrana ne. Mladi poslovneži najbolj cenijo ure rolex, ker pa nimajo vsi denarja za originale, so dobre tudi kopije. Odkar so opazili, da ruski predsednik nosi uro na desnici, so to navado prevzeli še poslovneži. Odkar so opazili, da ruski predsednik nosi uro na desnici, so to navado prevzeli še oni. Sicer pa zdaj prihajajo v modo ure znamke breitling.

Cenijo našo viljamovko s hruško v steklenici, ki je odličen razpoznavni znak vsega, za kar si želimo, da bi samo govorilo »Made in Slovenia«.

Odkar so opazili, da ruski predsednik nosi uro na desnici, so to navado prevzeli še poslovneži.

Ko pogovor steče zares

Razgovori potekajo s prevajalcem, ki je ponavadi ženskega spola, saj angleščine oziroma drugih jezikov niso preveč vešči. Ponavadi pogovor poteka na način izmenjave in z veliko dodatnimi vprašanji, kar izgleda nekako takole: tujec ponuja neko blago ali storitev, domači poslovnež mu ob tem postavlja veliko vprašanj. Razgovor poteka torej v obliki dialoga: najprej prva oseba pove, kar se je namenila, ko konča, naredi predah nekaj sekund. Če ni vprašanj, nadaljuje. Druga oseba potem postavlja vprašanja. Tako potekajo prva srečanja, ki ponavadi niso prav dolga. Vmes popijeta instant kavo, ki je ponavadi znamke nescafé, ali čaj, in razgovor se za zdaj zaključi. Poslovne večerje pa gredo po ustaljenem obrazcu, kot sem prej opisala. Ob koncu delovnega tedna, v petek zvečer, sledi odklop oziroma, kot pravijo oni, razslabitev. Relaksacija vključuje pitje in druženje, takšno in drugačno, tudi z »živim poslovnim darilom«. Seveda imajo za te primere vsi udeleženci na voljo svojega šoferja.

Ko sem svojega sogovornika povprašala po pomenu zunanjega videza, mi je povedal, da poslovneži (zlasti mladi) dajo veliko na zunanji izgled. Vso temačno preteklost želijo z obleko vreči čez ramo. Armani in Dior sta zelo zaželeni imeni oblikovalcev in ko Minščani potujejo na pogovore na zahod, v tamkajšnjih butikih obilno posegajo prav po njihovih znamkah. Poslovneži iz drugih delov Belorusije pa odhajajo po nakupih v Moskvo. S seboj vzamejo ljubice in tudi za njih so pripravljeni širokogrudno odpreti denarnice. Trgovci že ob prihodu natančno vedo, s kakšnimi kupci imajo opravka. Sicer pa eni in drugi radi letujejo v Turčiji, Parizu in Londonu.

Pri izmenjavi poslovne vizitke je pomembno vedeti, da jo Belorusi, kot povsod na vzhodu, sprejmejo z obema rokama in si jo takoj podrobno ogledajo. Enako pričakujejo tudi od tujcev, za žalitev velja, vzeti jo z eno roko.

Anekdota

Slovenski in beloruski jezik vsebujeta mnogo enakih besed. Nekatere od njih imajo v obeh jezikih različen, včasih nerodno različen pomen. Pred več leti, ob košarkarskem srečanju med reprezentancama Slovenije in Sovjetske zveze v Ljubljani, so se ruski navijači zelo zabavali ob transparentih »Olimpija - naš ponos«. Beseda »ponos« po rusko namreč pomeni »driska«. Predstavljajte si reakcijo Rusov v situacijah, kjer slovenski poslovnež nazdravlja in uporablja besedno zvezo »v ponos mi je, da ...«

BOLGARIJA

Jaz nisem Slovan, temveč Tatar!

Klemen Bratuša

Dobro je vedeti

Po povzetkih v knjigi Evropa, naša preteklost in sedanjost in priročniku Bolgarija je Bolgarija na vzhodu Balkana po naravnogeografskih in družbenogeografskih značilnostih prehodna dežela med Evropo in Azijo. Glavna naravnogeografska značilnost v Bolgariji so izmenjujoči pasovi nizkega in vzpetega sveta. Deli se na več pokrajinskih enot: široki donavski ravnini na severu sledita donavsko gričevje in gorovje Balkan. Južno od tam in vzporedno z Balkanom poteka Sredna Gora. Gorovje, razrezano z rekami (Struma in Mesta), se dviga tudi na jugovzhodu in jugu države (Pirin, Rodopi). V sredini države se razprostirajo nižine Marice in Tundže. Več kot dve tretjini površja države sta pod 600 metri nadmorske višine. Severno od Balkana prevladujejo topla poletja in hladne zime. Na jugu sredozemski vpliv pozimi omili celinsko podnebje in poskrbi za suha, vroča poletja. Bolgarija ima okrog 2500 ur sončnega obsevanja, največ seveda poleti, kar je ugodno za rast vinske trte, bombaža, pšenice in drugih kulturnih rastlin. Ob obali so zaradi sonca topla in suha poletja, kar se pozna tudi pri razvoju turizma. Gozdovi poraščajo 35 odstotkov površja države, polovica jih je primerna za gospodarsko izkoriščanje. Zaradi svoje geografske lege ima Bolgarija zelo bogato živalstvo in rastlinstvo z nekaj endemičnimi (omejenimi za določeno področje) vrstami.

Bolgarija ima tudi probleme z okoljskimi problemi, ki so nastali zaradi naraščajoče industrializacije v času komunistične vladavine Todorja Živkova. Tako so bolgarski okoljevarstveniki ocenili, da je zaradi pretirane rabe mineralnih gnojil in sredstev za varstvo rastlin prekomerno obremenjenih 60 odstotkov obdelovalnih zemljišč. Nekatera mesta so bila onesnažena do tolikšne mere, da so njihovim prebivalcem zagotovili brezplačne zdravniške preglede in zdravljenje. Nekatera mesta so bila onesnažena do tolikšne mere, da so njihovim prebivalcem zagotovili brezplačne zdravniške preglede in zdravljenje. Šele konec osemdesetih let 20. stoletja so se stvari obrnile na bolje; temu je zlasti prispeval pritisk javnosti, nevladnih organizacij in pomoč mednarodnih strokovnjakov. Nekatera mesta so bila onesnažena do tolikšne mere, da so njihovim prebivalcem zagotovili brezplačne zdravniške preglede in zdravljenje.

Ostanki socializma v gospodarstvu

Socialistični sistem je zapustil zelo opustošeno gospodarstvo. Kmetijstvo ima v rodovitnih nižinah s svojimi posebnimi kulturami (sončnice, bombaž, paradižnik, paprika, riž, vinska trta, vrtnice, tobak in sivka) pomembno vlogo. V industriji sta razvita predvsem strojništvo in metalurgija. V državi izkoriščajo rudna bogastva (rjavi premog, železovo rudo, baker, mangan) pa tudi radioaktivne vrelce. Približno tretjino energije proizvedejo jedrske elektrarne. Približno tretjino energije proizvedejo jedrske elektrarne. Po preobratu se v državi ugodno razvijajo tekstilna industrija, predelava kmetijskih proizvodov in elektroindustrija. Najpomembnejše izvozne partnerice so Italija, Nemčija, Turčija, Belgija, Grčija, ZDA in Francija. Izvažajo predvsem: kmetijske pridelke, kemijske izdelke, dvigalne in transportne naprave, gorivo, železo, mlečne izdelke, vino, tekstil in čevlje. Najpomembnejše uvozne partnerice so: Nemčija, Italija, Rusija, Grčija, Turčija, in Francija. Uvažajo

predvsem kovine, vozila, stroje, kemikalije, izdelke visoke tehnologije in blago za široko porabo. Blagovna menjava med Slovenijo in Bolgarijo je v letu 2005 znašala 131,2 milijona evrov. Slovenija v Bolgarijo največ izvažata zdravila, papir in karton, uvažata pa olje, dele za gradbene stroje, pogonske stroje in druge motorje. V Bolgariji so pomembna tudi pristanišča Burgas, Ruse in Varna. Slednja velja za največje bolgarsko morsko pristanišče. Najuspešnejša podjetja v Bolgariji so v lasti tujcev. Pomembnejša podjetja so: farmacevtsko podjetje Sopharma, Industrial Holding, turistični podjetji Albena in Sončna obala, Petrol, Lukoil Neftochim, ki je največja naftna rafinerija na Balkanu, od leta 1999 pa je v 58-odstotni lasti ruskega Lukoil. Pomembna so še Biovet, Neohim, Bulgartabak in Blagoevgrad (tobačna industrija). Poudariti bi bilo potrebno še, da je Bolgarija tretja največja izvoznica tobaka na svetu. Približno tretjino energije proizvedejo jedrske elektrarne.

Izzivi in priložnosti

Bolgarski pravosodni sistem je neučinkovit in včasih tudi podkupljen. Organizirani kriminal ima vpliv na nekatere gospodarske panoge. Birokracija se je v zadnjem času nekoliko izboljšala, vendar nerazumno dolge zamude še vedno predstavlja oviro za vlagatelje in morebitne izvoznike v Bolgarijo. Velika nezaposlenost, majhna kupna moč, najmanjša delovna storilnost v Evropi, beg možganov v tujino in staranje prebivalcev so dejstva, ki zmanjšujejo ugled Bolgarije v makroekonomskem okolju.

Priložnosti za izvoznike in vlagatelje v Bolgariji so v informacijski tehnologiji, telekomunikacijah, zdravstvenih produktih, vojaški opreми, turistični infrastrukturi, avtomobilskih delih in servisih, gradbeni opreми in strojih ter v živilski industriji. Bolgarija namerava pognati v tek številne infrastrukturne projekte, kot so: mostovi, avtoceste, razvoj pristanišč, modernizacija letališč, distribucija energije in razvoj infrastrukture za vodo in odpadke.

Prvi zapisan slovanski jezik

Bolgarski jezik je južnoslovanski, ki ga govori okoli 12 milijonov ljudi. Manjšine ga govorijo tudi v Ukrajini, Makedoniji, Srbiji, Turčiji, Grčiji in Romuniji. Bolgarščina je zelo podobna makedonščini in je malce manj sorodna srbsčini in hrvaščini.

Bolgarščina je prvi slovanski jezik, ki je bil zapisan. Pojavila se je v 9. stoletju in je uporabljala glagolico, ki so jo skozi stoletja zamenjali s cirilico. Proti koncu 18. stoletja so si prilagodili rusko verzijo cirilice. Tako so se v 19. stoletju uporabljali različice abecede, ki so imele od 28 do 44 črk. Leta 1870 je Marin Drinov predlagal abecedo s 32 črkami, ki je ostala v veljavi vse do leta 1945, ko je prišlo do pravopisne reforme. Zaradi neznanje cirilice lahko imajo obiskovalci določene težave pri iskanju ulic in spremljanju javnih obvestil. Zaradi neznanje cirilice lahko imajo obiskovalci določene težave pri iskanju ulic in spremljanju javnih obvestil. Spominjam se čakanja na sofijski železniški postaji, kjer so bili vsi prihodi in odhodi vlakov napisani v cirilici in sva s prijateljcem potrebovala nemalo časa za dešifriranje tistih črk. Pozor, bolgarska različica cirilice je nekoliko drugačna od srbske! Tudi nasploh so Bolgari drugačen narod kot Srbi. Vsaj tako trdi Iztok Renner, ki je živel šest let v Bolgariji in ki pojasnjuje: »Slovenska podjetja delajo največjo napako, ko enačijo Srbe in Bolgare. Bolgarov nikakor ne smeš podcenjevati in najbolj so občutljivi, ko jim daš vedeti, da so manj kot ti. Tako bodo morali slovenski menedžerji kot tudi vsi ostali pričeti poslušati, kar jim sogovornik govori.« Kakorkoli že,

vsem mlajšim generacijam popotnikov ali poslovnežem, ki bodo v prihodnje obiskali Bolgarijo, priporočam da imajo nekje zapisano njihovo abecedo.

Zaradi neznanje cirilice lahko imajo obiskovalci določene težave pri iskanju ulic in spremljanju javnih obvestil.

Družina je temeljna enota

Družina je v Bolgariji temeljna družbena enota in mnogo stvari temelji na njej. V navadi so bolj razširjene družine. Tako običajno živi pod eno streho več generacij. Za te družine je značilno, da so zelo zaprte in da si skozi najrazličnejše socialne mreže zagotavljajo medsebojno pomoč. V bistvu je to zelo hierarhično organizirana družba. Mnogi si ugled pridobijo šele z leti ali pa z najrazličnejši nazivi. To se vidi tudi za jedilno mizo, kjer se hrana najprej ponudi najstarejši osebi. Iz tega izhaja tudi dejstvo, da so najstarejši ljudje odgovorni za odločitve pri delu.

V Bolgariji dokaj hitro spoznaš, da so tamkajšnji ljudje zelo ponosni na svojo kulturo in dediščino. Morebiti se počutijo celo ogrožene. Ta občutek izhaja že iz veliko večje rodnosti turške manjšine v primerjavi z Bolgari. Njihovo prebivalstvo se namreč hitro krči; tako zaradi velikega števila emigrantov kot zaradi nizke rodnosti. S prijateljem sva doživela dve odkriti negotovanji. Prvo je bilo zavoljo tega, ker sva se skupaj z dvema Bolgaroma pogovarjala v nekakšni mešanici bolgarskega, srbskega in hrvaškega jezika. V drugem primeru pa nama je nekdo »zatežil« zavoljo najinih »slovanskih korenin«, ki so bile po njegovem (on je zatrdil, da je Tatar) mišljenju krive vsega hudega, kar je prestal bolgarski narod. Sicer pa se že začena praksa, da se ljudem pri odhodu v Bolgarijo svetuje izogibanje zgodovinskim temah, na katere se ljudje še vedno zelo čustveno odzovejo (makedonsko vprašanje, Srbi, Turki ...)

Poslovni bonton

Odkimavanje namesto prikimavanja

Če se osredotočim na družbeno-poslovne običaje, naj omenim, da so to zelo relativni pojmi, ki se nenehno spreminjajo. Legendarna bolgarska »specialiteta« je prikimavanje z glavo, ki pomeni »ne«. Danes se že mnogi Bolgari šolajo v tujini, tako da prevzemajo določene poslovne prakse, ki jih propagirajo po zahodnih fakultetah, medijih in priročnikih, vendar kljub temu ne pozabite, da povsod ne veljajo enaka nenapisana pravila kot pri nas. Že legendarna bolgarska »specialiteta« je prikimavanje z glavo, ki pomeni »ne«. Zato smo lahko priča komičnim situacijam, ko vam Bolgar z nasmeškom na obrazu odkimava z glavo, vam pa nikakor ne gre v glavo, kaj je narobe s tem človekom. Najbolje, da pač omenite sogovorniku, da ste brali ta članek in da niste povsem gotovi, če misli »da« ali »ne«.

Tudi pri obedu v Bolgariji obstajajo določena pravila bontona, ki jih je vredno upoštevati. Preden se skušate uvesti, počakajte, da vam gostitelj pokaže vaše mesto. Navadno vam bo gostitelj dal zeleno luč za pričetek obeda. Pri tem je primerno vztrajati, da začne s proceduro najstarejša oseba. Med obedom vam bodo z novo jedjo prinesli tudi drug prtiček. V primeru, da jih drugi razgrnejo in si jih nadenejo v naročje, je primerno, da ravnate enako, ker bo s tem obed postal bolj formalen. Če vam bo bolgarska hrana zelo teknila in se boste ob njej težko brzdali, le brez panike: to je znak vašemu

gostitelju, da znate ceniti njihovo kuhinjo. Hkrati pa lahko pričakujete tudi drugo postrežbo, zato se pri prvi porciji ne »napokajte« do konca. Glede pijače je tako, da boste imeli neprestano polne kozarce. Če boste imeli dovolj pijače, je najbolje, da pustite svoje kozarce nekoliko prazne. Legendarna bolgarska »specialiteta« je prikimavanje z glavo, ki pomeni »ne«.

Poslovna srečanja

Sestavni del pozdravljanja je trd stisk roke, stik z očmi in primeren pozdrav. Rokovanje se spodobi tako pri srečanju kot tudi pri odhodu. Ljudi naslavljajte z njihovimi nazivi. Če jih ne poznate, uporabljate besedi »gospodin« ali »gospozha«, nakar dodajte priimek. Glede poslovnih vizitk naj omenim, da se izmenjujejo pri uvodnih srečanjih. Če ima vaše podjetje že častitljivo starost, lahko dodate še datum njegove ustanovitve. Vsekakor pa boste naredili vtis na vaše gostitelje, če boste pripravili vizitko v bolgarskem jeziku. Pripišete lahko tudi vaš akademski naziv.

Vsak poslovnež, ki gre v Bolgarijo sklepate posle, mora nujno sprejeti dejstvo, da tam čas dojemajo drugače kot v Sloveniji. Poudarek je predvsem na gradnji pristnega odnosa. Zato nikar ne drezajte v svoje gostitelje z venomer novimi vprašanji, temveč se jih naučite poslušati. Nikar ne drezajte v svoje gostitelje z venomer novimi vprašanji, temveč se jih naučite poslušati. Hkrati se je potrebno naučiti, da imajo Bolgari navado govoriti zelo naokrog, ko začutijo, da so lahko njihove besede uporabljene proti njim. Če ne dobite odgovora na postavljeno vprašanje, ga poskusite postaviti na drug način. Nasploh naj vam uvodno srečanje služi kot medsebojno spoznavanje. V Bolgariji ni navada, da bi veliko govorili, zato se izogibajte predolgim samogovorom. Običajno se tempo pogovora nekoliko upočasni, ko dve stranki zaključujeta posel. Takrat se navadno vse skrbno preudari in prediskutira. Obenem pa bodite pozorni na pojav, ki se mu reče postavljanje nerealnih cen izdelkov in storitev. Na to opozarja tudi Iztok Renar, ki pravi, da je v takšnih primerih možno pričakovati ponoven telefonski klic in z njim povezano nižjo ceno izdelka oziroma storitev. No, skorajda bi pozabil, da nekateri odsvetujejo sklepanje poslov v poletnih mesecih, ker imajo takrat v Bolgariji številne praznike.

LITERATURA

Benkovič. M. (2003) Bolgarija. Ljubljana: Založba ZRC.

Boden, M. (2004) Evropa - naša preteklost in sedanjost. Ljubljana: Mladinska knjiga.

[Doing business in Bulgaria](#). (2006)

[CIA Factbook](#). (2006)

[The free dictionary - Bulgarian language](#). (2006)

[Izvozno okno](#). (2006)

[Global etiquette - Bulgaria](#). (2006)

[Cyrillic alphabet](#). (2006)

[GZS](#). (2006)

Kulturni kolaž sredi Balkana

Ana Savšek

Dobro je vedeti

Če pogledamo na zemljevid jugovzhodne Evrope, se državica Bosna in Hercegovina (BiH) zdi kot srce, ujeta med Jadranskim morjem in Panonsko nižino. Pestra zgodovina tega območja pa nam pripoveduje, da srce ne bi bil najbolj primeren simbol za to območje, saj so se tu v preteklih obdobjih odvijali težki dogodki, ki so dali BiH specifično kulturo in identiteto.

Na območju današnje BiH so štiristo let vladali Otomani v turškem imperiju, štirideset let je bilo ozemlje pod Habsburžani, zadnjih sedemdeset let prejšnjega stoletja pa je bila BiH ena izmed republik SFRJ. Država, ki leži na stičišču vzhoda in zahoda, si je izborila samostojnost leta 1992, kar pa je povzročilo tri leta trajajočo kruto vojno, ki je v veliki meri vplivala na današnje ekonomske pa tudi kulturne razmere v državi. Posledice vojne so očitne in še vedno vidne na vsakem koraku. Posledice vojne so očitne in še vedno vidne na vsakem koraku.

Posledice vojne so očitne in še vedno vidne na vsakem koraku.

Dve entiteti v eni državi

Državico na Balkanskem polotoku danes sestavljata dve entiteti, določeni z Daytonskim sporazumom, to sta Federacija BiH in Republika Srbska, med katerima so precejšnje politične in kulturne razlike. Država meji na Hrvaško ter Srbijo in Črno goro, ponaša pa se tudi z nekaj morja, petimi lukami in štirimi letališči.

Prebivalstvo v državi ni homogeno, tu namreč na majhnem območju živijo trije narodi, in sicer Bošnjaki, Srbi ter Hrvati. Trije so tudi uradni jeziki: bosanski, srbski in hrvaški.

V Sarajevu še danes lahko opazimo posledice zadnje vojne izpred desetih let, ki je na številnih stavbah pustila sledove vojnih obstreljevanj. Glavno mesto BiH je karizmatično Sarajevo, najbolj znano po znameniti Baščaršiji, visokih džamijah, okusnih burekih in pravi bosanski kavi. Evropsko politično zgodovino je to mesto usodno zaznamovalo leta 1914 z atentatom na avstrijskega prestolonaslednika Franca Ferdinanda, kar je bil povod za izbruh prve svetovne vojne. V mestu še danes lahko opazimo tudi posledice zadnje vojne izpred desetih let, ki je na številnih stavbah pustila sledove vojnih obstreljevanj. Nadvse zanimiva bosanska mesta so še: Jajce, Banja Luka, Travnik, Tuzla in Mostar z znamenitim ponovno zgrajenim, med zadnjo vojno porušenim turškim mostom. V Sarajevu še danes lahko opazimo posledice zadnje vojne izpred desetih let, ki je na številnih stavbah pustila sledove vojnih obstreljevanj.

Posledice polpretekle zgodovine

Bosna in Hercegovina je država, ki so ji medetični spopadi onemogočili normalen razvoj. Polpretekla zgodovina je pustila posledice tudi v poslovnih sferah, predvsem tako, da je bilo večino infrastrukture

preprosto porušene ali močno poškodovane, večina večjih podjetij pa je propadla. Razen monopolnih državnih podjetij, kot sta pošta in energetika, se je z umirjanjem razmer začel tudi nastanek in razvoj novih podjetij, ki so bila večinoma majhna in zelo etnično orientirana. Za pokritje celotnega teritorija je bilo torej potrebno poslovanje s podjetji z vseh treh področij, in sicer tistega z večinskim srbskim, bošnjaškim ali hrvaškim prebivalstvom. Vsako od omenjenih področij pa ima specifične kulturne, verske in ostale običaje, posledično pa tudi poslovne. Danes je situacija nekoliko drugačna, ta podjetja so nekoliko večja od zahodnih pa tudi slovenskih, a še vedno izredno majhna. Prav ta majhnost ima svoje posebnosti, lastnik je torej običajno tudi vodilni manager. Organizacijska struktura je večinoma enostavna, število zaposlenih ne presega nekaj deset.

Po vojni je potekala rekonstrukcija gospodarstva, pri čemer je veliko pripomogla mednarodna finančna pomoč. Nekatere vlagatelje je vojno razdejanje sicer odvrnilo od vlaganja kapitala v BiH, vendar v Sloveniji vseeno vlada veliko zanimanje za ta trg. Med državama poteka pospešeno gospodarsko sodelovanje in kot piše na spletni strani Gospodarske zbornice Slovenije, je bila naša država med vodilnimi bosanskimi zunanjetrgovinskimi partnerji in vlagatelji v njihovo gospodarstvo, tako da so jo tam razglasili za državnega partnerja.

Turizem v BiH še ni izrazito razvit, ima pa velik potencial, zato lahko tudi v turizmu pričakujemo razvoj bosanskega gospodarstva. BiH ima s svojo bogato kulturo, fascinantno zgodovino ter naravno pestrostjo veliko možnosti za doseganje uspehov na področju turizma. BiH ima s svojo bogato kulturo, fascinantno zgodovino ter naravno pestrostjo veliko možnosti za doseganje uspehov na področju turizma. Danes so deloma razvite namreč šele trgovina, predelovalna industrija in poslovne storitve.

BiH ima s svojo bogato kulturo, fascinantno zgodovino ter naravno pestrostjo veliko možnosti za doseganje uspehov na področju turizma.

Preplet vzhoda in zahoda

Na kulturo BiH so močno vplivala zgodovinska dogajanja. Velik pečat so v štiristoletni vladavini pustili Turki, ki so na to območje prinesli svojo kulturo, predvsem pa je bila pomembna uvedba islama med bosansko prebivalstvo. Muslimani, ki verujejo v preroka Mohameda in boga Alaha, danes predstavljajo največji delež verujočega prebivalstva. Mnogi še ohranjajo tradicionalno muslimansko kulturo, v urbanih okoljih pa se ta meša z vplivi iz zahoda. Ohranjajo se tradicionalne navade, kot sta na primer poroka in pogreb, mnogi praznujejo ramadan, obiskujejo mošeje in nekatere ženske nosijo tradicionalna pokrivala, sliši se petje mujezina. Najbolj opazne zgradbe so ravno džamije, ki krasijo mesta in vasi in jim dajejo poseben čar.

Po razpadu turškega imperija je na območju današnje BiH potekala načrtna evropeizacija, ki je uničevala vse, kar je spominjalo na turške čase. Posnemanje evropskih urbanih središč je popačilo prvotno podobo mest ter predružačilo multikulturnost. Tudi v arhitekturi se še danes kaže prepletanje zahodnih in vzhodnih vplivov.

Srbsko prebivalstvo v BiH je v nasprotju z Bošnjaki pretežno pravoslavne vere, zato poznajo tudi drugačne navade in običaje kot muslimani. Njihovi najpomembnejši prazniki so božič, velika noč in krstna slava.

Raznolikost v kulturi se v BiH torej čuti na vsakem koraku. Obstajajo tudi tri narodne noše, in sicer srbska, bošnjaška in hrvaška, ki vsaka zase pripovedujejo svojevrstno zgodovino.

Tudi glasba ima pomembno vlogo v tamkajšnji kulturi. Na ruralnih srbskih in hrvaških območjih poznajo t.i. zmijansko petje, bosansko-hercegovski muslimani, ki živijo v mestnih naseljih, pa pojejo sevdalinke, katerih glavna tema je ljubezen. Ljudska glasbila so saz, šargija, tamburica, žurna in gusle.

Po vsej Evropi poznamo tudi bosanske filme, ki govorijo predvsem o socialni angažiranosti, delavskem razredu, sodobnih vaseh, ljubezenskih problemih mladih ter spominih na vojno.

Posebna mentaliteta

»Zajebancija je naš mentalitet,« se je glasil grafit v Sarajevu, ki mi je močno ostal v spominu po lanskem obisku Sarajeva. Ljudje na Balkanu namreč veljajo za uživače in flegmatike, vendar pa v sebi nosijo tudi veliko vprašanje nacionalne identitete. Eden od študentov je v Zborniku o BiH to pojasnil z besedami, da je »vsak Bosanec, ki mu je uspelo oditi iz Bosne, zunaj le te obsojen nanjo, saj je v svetu poznan le kot Bosanec. Narodna identiteta ga zaznamuje za vse življenje, čeprav znotraj Bosne sam ne ve, kdo je«.

Še posebej v bošnjaškem delu države ima tradicionalno pomembno, celo ritualno vlogo predvsem kava. Kava, kafa in kahva so besede, ki vabijo na druženje. Kava, kafa in kahva so besede, ki vabijo na druženje. Kultura pitja kave se je začela po letu 1592, ko so v Sarajevu odprli prvo kavarnico. Takrat so v kavarne oziroma kafane, v katerih so izvajali živo glasbo, lahko zahajali le moški. Ponekod na Baščaršiji v Sarajevu še danes postrežejo "pravo" bosansko kavo z usedlino v bakreni džezvi, priložijo pa fildžan in kozarec mleka. Poleg kave je zelo poznana pijača tudi znamenita rakija, ki je sestavni del družabnega življenja v Bosni.

Bosanska kuhinja je zelo bogata in raznolika. Tudi v njej se mešajo elementi bosansko-hercegovske kulture, opazimo pa tudi prepletanje vzhoda in zahoda. Dobro znane so specialitete, kot so čevapčiči, pleskavice, ražnjiči, šiš, čorbe, pite, bureki, musake, sarme in baklave. Ta hrana se streže v tradicionalnih bosanskih restavracijah imenovanih aščinice, največ jih je seveda na Baščaršiji, kjer najdemo tudi veliko število čevapdžinic in burekdžinic. Kava, kafa in kahva so besede, ki vabijo na druženje.

Poslovni bonton

»Jej in pij, posel pride kasneje!«

Omenjeni stavek so bile v preteklosti prve besede, ki so jih ob prihodu v BiH slišali poslovneži. Sestanki so namreč skoraj vedno potekali ob hrani. Matej Zavrl, direktor prodaje v podjetju Sava Tires iz Kranja pravi, da se je ta običaj danes že precej spremenil, saj sestankov ob enormnih količinah hrane ne pripravljajo več, še vedno pa so tamkajšnji gostitelji izredno gostoljubni, čeprav tako polnih miz, kot se jih spominjajo starejše generacije, res ni več. Sestankov ob enormnih količinah hrane ne pripravljajo več, še vedno pa so tamkajšnji gostitelji izredno gostoljubni. Tudi sestanki ob alkoholnih pijačah so vse bolj redki, je pa večerno druženje do poznih ur, tudi po polnoči, ob hrani in pijači še

vedno del njihovega poslovnega protokola. Nevljudno je odkloniti povabilo na pijačo, če ne pijete alkohola, popijte vsaj kavo. Ker muslimani ne jedo svinjine, je treba zelo paziti, kaj naročiš poslovnemu partnerju za kosilo. Zavrl poudarja, da je to še posebej pomembno pri večjih skupinah, kjer je najboljša rešitev, če naročiš kar perutnino in sir.

Nasploh je koristno, če poznamo etnično pripadnost poslovnih partnerjev, saj ta lahko vpliva tudi na slog njihovega odločanja. Značilnost poslovne kulture na Balkanu je, da poudarja osebne odnose in neformalne oblike poslovnih stikov. Vesna Debeljak v Zborniku o BiH pravi, da kdor bo znal vzpostaviti dober osebni odnos s poslovnim partnerjem, bo imel več možnosti za uspešno sklenjen posel.

Gospod Zavrl je povedal, da se po določenem času zelo pogosto poslovneži zelo zblížajo in postanejo osebni prijatelji. Takšen način obnašanja je zaželen in celo pričakovan. To prispeva tudi k lojalnosti, ki je v poslovnem svetu zelo pomembna. V primeru nespoštovanja dogovora so vsekakor možne tudi velike zamere, česar v zahodnem svetu skorajda ni, saj gre tam predvsem za denar.

Sestankov ob enormnih količinah hrane ne pripravljajo več, še vedno pa so tamkajšnji gostitelji izredno gostoljubni.

Ohlapno pojmovanje točnosti

V poslovnih sferah v BiH gre tudi za drugačen odnos do časa, kot ga poznamo v zahodnem svetu. Tu gre za bistveno bolj ohlapno pojmovanje pojma »biti točen«. Tamkajšnji poslovneži ne marajo priganjanja, saj potrebujejo čas, da spoznajo in ocenijo sogovornika. Vnaprejšnji strogi urniki zato niso preveč smiselni.

Pristnost in občutek za sogovornika, je potrebna tudi pri poslovnih darilih. Ta so v poslovnem svetu sicer jasno opredeljena, dajanje in sprejemanje pa je torej omejeno. Z darili se vpliva na obnašanje poslovnega partnerja, saj so darila obojestranska gesta. Poslovna darila naj bodo osebna, izražajo naj spoštovanje in naj upoštevajo rang poslovnega partnerja, še posebno, ker lahko od druge strani pričakujemo zelo osebno pozornost.

Poslovneži nosijo poslovno obleko, moški torej obleko in kravato, ženske pa kostim. Tako za moške kot ženske velja, da je videz pomemben. Dobra obleka bo na bodoče partnerje naredila velik vtis. Moj sogovornik je povedal, da so svečane obleke ali smokingi redkost. Tudi na spletni strani Izvozno okno je zapisano, da posebnih pravil glede oblačenja v BiH ni, oziroma so te navade podobne kot drugje po Evropi.

Na zgoraj omenjeni spletni strani piše tudi, da imajo v BiH dvainštirideseturni delavnik, ter da je vsaka druga sobota v mesecu delovna. Delovni dan se začne ob 8.00 ali 8.30, sestanki pa potekajo v dopoldanskih urah. Letni dopust imajo v BiH večinoma od druge polovice julija do konca avgusta, zato so takrat posli nekoliko ohromljeni.

Dva poljuba pri Bošnjakih, trije pri Srbih

Nazivi se uporabljajo, prav tako se izmenjujejo tudi vizitke, vendar tu ni nobenih posebnosti. Ob pozdravu je obvezen stisk roke, v večini primerov pa sledi tudi poljub. V bošnjaškem delu dva, prvi na levo in drugi na desno lice, v srbskem pa trije. Zelo narobe je, če bi storil obratno. Za razliko od zahodnih dežel, kjer je vprašanje, »Kako gre?«, le stvar formalnosti in vljudnostna fraza, v BiH vedno dobimo odgovor. Zato se spodobi, da pokažemo iskreno zanimanje za sogovornika. Za razliko od zahodnih dežel, kjer je vprašanje »Kako gre?«, odgovor le stvar formalnosti in vljudnostna fraza, v BiH vedno dobimo odgovor.

Matej Zavrl pravi, da je prevladujoč jezik komunikacije v BiH neka vrsta balkanščina, ki se pri pogovorih izkaže za najboljšo opcijo. Bosanski, hrvaški in srbski jezik so si v podrobnostih zelo različni, kar je pri določenih sogovornikih, oz. v določenih situacijah lahko pomembno. Dopis ali pa samo pozdrav v srbskem jeziku bi bil za Bošnjaka, še posebej, če je bil sam ali kdo od bližnjih žrtev vojnega nasilja, lahko moteč in bi popolnoma blokiral komunikacijo in posel.

Ženske na vodilnih in vodstvenih položajih so redke. Vesna Debeljak pravi, da tuja poslovna ženska sicer lahko pričakuje spoštljiv odnos, ne pa tudi povsem enakovredne obravnave, sicer pa na to veliko vpliva etnična oz. verska pripadnost sogovornika.

Za razliko od zahodnih dežel, kjer je vprašanje »Kako gre?«, odgovor le stvar formalnosti in vljudnostna fraza, v BiH vedno dobimo odgovor.

Izstopajoči poslovneži

V BiH mnogi poslovneži izstopajo na vsakem koraku. Takoj se opazi, kdo je uspešen poslovnež, saj ima drago obleko, dober avto, veliko hišo in lepo urejeno okolico. Zelo očitne so ogromne materialne razlike med ljudmi. Večina ljudi nima veliko premoženja, saj je brezposelnost zelo velika, prihodki pa so nizki. Kljub temu pa so nekateri posamezniki izredno bogati.

Poslovna kultura v Bosni in Hercegovini je torej kompleksen pojav, neločljivo povezan z zgodovinskimi, političnimi, družbenimi in kulturnimi značilnostmi okolja v katerem poteka in se preoblikuje. Kot pravi Vesna Debeljak, je tako kot samo okolje tudi poslovna kultura nekaj spremenljivega. Prav ta zavest o spreminjanju pa je potrebna, da specifik, ki niso nujno tradicionalno kulturne, ampak so lahko tudi posledica aktualnih dogajanj, ne obravnavamo kot stereotipe.

Anekdota

V BiH je zelo pomembna znamka avtomobila. Pravzaprav vse, kar ni nemško, nima velike vrednosti. Na cestah v Mostarju, Ljubuškem, Grudah in Čitluku so torej prisotni predvsem različno stari mercedesi, audiji, beemveji in opeli. Ko je Matej Zavrl, direktor prodaje v kranjskem podjetju Sava Tires, pozno ponoči po dolgi in naporni vožnji prispel v mesto Livno pred napol porušen hotel, ni imel ravno najboljšega občutka. »Ko pa sem pomislil, kje naj pustim avto, da bo na varnem in da bom lahko zjutraj nadaljeval pot, pa sem bil že kar v skrbeh. Ko sem preplašeno vprašal receptorja, kje torej lahko pustim avto, me je vprašal, katere znamke je. Na moj odgovor, da honda, je zamahnil z roko in vzvišeno dejal, da ga lahko pustim odprtega in ključ v njem, pa se mu ne bo prav nič zgodilo.«

Literatura:

Simonič, Peter, ur. 2003. Bosna in Hercegovina: Zbornik referatov študentov prvega letnika.
Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Filozofska fakulteta, Oddelek za etnologijo in kulturno antropologijo.

[GZS](#). 2006. 'Bosna in Hercegovina.'

[Izvozno okno](#). 2006. 'Bosna in Hercegovina.'

BRAZILIJA

Napredek brez reda

Petra Žišt

Dobro je vedeti

Polovica Brazilcev mlajših od 20 let

Brazilijska je po površini primerljiva z ZDA in je tako po velikosti kakor tudi po številu prebivalcev, ki jih šteje nekaj manj kot 190 milijonov, peta največja država na svetu. Staranje prebivalstva ne predstavlja težave, saj je skoraj 50 odstotkov Brazilcev mlajših od dvajset let. Federativno republiko Brazilijo sestavlja 26 zveznih držav in federativna pokrajina Brazilija. Na državni zastavi ima vsaka od njih podobo zvezde na modri podlagi - Zemlji, kjer piše še Ordem e Progresso, torej red in napredek.

Sladkorni trs poganja milijon in pol avtomobilov

Večji del brazilskega gospodarstva predstavljajo panoge, vezane na naravna bogastva, kot so sladkor, žitarice, kava, kakav, aluminij, dragi kamni in oljarice, katerih največja proizvajalka je prav Brazilija. Zanimiv je podatek, da kar milijon in pol avtomobilov poganja etilni alkohol, ki ga pridelajo iz sladkornega trsa. Bogastvo surovin je po drugi svetovni vojni omogočilo hitro industrializacijo, zadnja leta pa Brazilija z ekonomskega vidika širi svojo prisotnost na svetovnem trgu in je hkrati naklonjena tujim investicijam. V letu 2006 je tako uvozila za 96 milijard dolarjev tujega blaga. Toda po napovedih analitikov se bo gospodarska rast povečevala, tako da naj bi bila Brazilija pred ponovnim preporodom, ki naj bi v nekaj desetletjih brazilsko gospodarstvo postavil v sam svetovni vrh. Gospodarska rast naj bi bila v letu 2010 kar 7,6 odstotna. Najhitreje se razvija proizvodnja v naftnem in avtomobilskem sektorju ter na področju predelovanja jekla. Od leta 1991 je članica prostotrgovinske organizacije Južne Amerike Mercosur.

Julija 2007 je bilo v Lizboni vzpostavljeno strateško partnerstvo med EU in Brazilijo. Brazilska in evropska podjetja naj bi močno podpirala to partnerstvo kot pomembno orodje za okrepitev medsebojnih bilateralnih gospodarskih odnosov. S tem poskušajo vplivati na svoje vlade, da bi nadaljevali sodelovanje ter pomagali stabilizirati svetovno finančno krizo.

Velike socialne razlike

Državo pesti velika zunanja zadolžitev. Poleg tega kljub blestečim napovedim vsi prebivalci povečevanja blaginje pač ne občutijo enako močno. Družbena razslojenost izhaja iz specifičnega zgodovinskega razvoja države. Po letu 1500, ko je na njenih obalah pristal Portugalec Cabral, je prostrana in z naravnimi viri bogata dežela vselej zanimala tuje osvajalce. Da so jo obdržali, so se Portugalci morali boriti proti Francozom in Nizozemcem. Neodvisnost so razglasili 7. septembra 1822, 15. novembra 1889 pa so jo priznali kot republiko. Oba datuma sta danes pomembna državna praznika.

V državi z 10-odstotno brezposelnostjo so tudi danes opazne velike socialne razlike med zelo bogatim

in zelo revnim slojem. Še do nedavnega je veljalo, da je srednji razred šibko zastopan, a po zadnjih podatkih več kot polovica prebivalcev pripada srednjemu razredu, v dveh mandatih predsednika Lule da Silve pa naj bi se 29 milijonov Brazilcev izkopal iz revščine. Korupcija v vladnih krogih in nizke plače večine zaposlenih so vzrok, da se posamezniki zatekajo h kriminalu v velemestih, kjer živi več kot 80 odstotkov prebivalstva. Presenetljiv je tudi podatek, da je več kot 15 milijonov ljudi še vedno nepismenih.

Kriminal pa ni edini odgovor na družbeno neenakost. Revni kmetje brez lastne zemlje se za svoje pravice borijo na drugačen način. V Braziliji namreč še ni bila izvedena agrarna reforma, zaradi česar so ruralni delavci v zelo slabem položaju. V Braziliji še ni bila izvedena agrarna reforma, zaradi česar so ruralni delavci v zelo slabem položaju. To se je izrazilo v 70. letih 20. stoletja, ko sta v Braziliji potekali hitra mehanizacija in ekonomska rast. Kmetje, ki so prej obdelovali zemljo v lasti veleposestnikov, so ostali brez dela, zato so se množično preseljevali v mesta, kjer pa jih je čakalo še slabše življenje v slumih oziroma favelah. Na podlagi zakona, ki pravi, da mora zemlja služiti večji družbeni funkciji, so si kmetje začeli prisvajati neobdelano zemljo, ki je bila v lasti veleposestnikov. Več posameznih gibanj se je leta 1984 združilo v Gibanje kmetov brez zemlje (Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra - MST). S približno 1.5 milijona pripadnikov je MST največje družbeno gibanje v Latinski Ameriki: organizirani so v 23 od 27 brazilskih zveznih držav, kjer okupirajo zemljo in izvajajo demonstracije. Borijo se za agrarno reformo, za svobodno, suvereno in egalitarno Brazilijo ter za osvoboditev izpod FTAA. S svojo samoorganiziranostjo, ki seže od zadrug in lastnih medijev do zdravstva in izobraževanja, ponujajo alternativo neoliberalnemu sistemu. Podpirajo ga tudi mednarodne organizacije.

V Braziliji še ni bila izvedena agrarna reforma, zaradi česar so ruralni delavci v zelo slabem položaju.

Multikulturalizem

Kulturna raznolikost Brazilije je posledica množičnih priseljevanj v različnih zgodovinskih obdobjih. Med različnimi etničnimi skupinami je prihajalo do prevzemanj in mešanja ter na podlagi tega do ustvarjanja novih kulturnih elementov. Ti procesi so potekali že od kolonizacije naprej, saj so bili Portugalci bolj naklonjeni mešanim zakonom kot druge kolonialne države. Kljub temu pa je vedno prihajalo do konfliktov in nekatere skupnosti ostajajo odmaknjene od dominantnega toka življenja. Revnejši sloji prebivalstva so še zmeraj povečini neevropskega porekla, vendar pa sta z rasizmom povezana nasilje in nestrpnost mnogo redkejša pojava kot v ZDA in nekaterih delih Evrope.

Brazilske identitete niso ustvarili samo Portugalci, ki so sicer z jezikom in prevladujočo religijo, ki je rimokatoliška (Brazilija sicer nima uradne religije), odločilno vplivali na kulturo dežele. Nanjo so pomembno vplivali tudi tamkajšnji staroselci, Afričani in kasnejši priseljenci iz Evrope (predvsem Italijani, Španci, Nemci in Rusi na jugu), s Srednjega Vzhoda (iz Libanona in Sirije, ki jih Brazilci zmotno imenujejo Turki, saj so bili v času svojega prihoda del Otomanskega imperija) in iz Azije (Japonci). Brazilske identitete niso ustvarili samo Portugalci. Staroselci danes predstavljajo statistično majhen del prebivalstva, vendar prihajajo iz 230 ljudstev. Najštevilčnejša izmed staroselskih ljudstev so Yanomami, Mundurukú, Kayapó, Kayabí (Kaiabi), Guajajára, Fulnio in Kaingáng. Skoraj polovica staroselcev živi v urbanih naseljih, bolj odmaknjena so le ljudstva v Amazoniji. Staroselcem so leta 1988 dodelili 350 rezervatov, od katerih nekateri obsegajo več tisoč kvadratnih kilometrov, skupaj pa

zavzemajo območje v velikosti Bolivije. V 90. letih je zaradi nespoštovanja meja rezervatov pri Brazilcih prišlo do konfliktov, ki do danes niso rešeni.

V Braziliji je več ljudi afriškega porekla kot kjerkoli drugod izven Afrike. Mnogi so potomci sužnjev, ki so jih Portugalci večinoma pripeljali iz zahodne Afrike in Angole med 16. in 18. stoletjem. Vse do 21. stoletja so bili temnopolti prebivalci na obrobju brazilske ekonomije. Afriške glasbe, plesi, hrana in religije pa so odločilno vplivali na brazilsko kulturo. Brazilske identitete niso ustvarili samo Portugalci.

Jezik

Portugalščina je prvi jezik večine Brazilcev in peti najbolj pogosto uporabljan jezik na svetu. Brazilska portugalščina se razlikuje od tiste, ki jo govorijo na Portugalskem, saj se je jezik od 16. stoletja do danes v obeh državah spreminjal, pri čemer je v Braziliji prevzel mnoge tuje besede, nanj pa so vplivali tudi staroselski jeziki (predvsem skupine Tupí-Guaraní). Brazilska portugalščina se razlikuje od tiste, ki jo govorijo na Portugalskem. Glede na velikost države obstajajo opazne narečne razlike. Kljub temu je jezik eden od elementov, ki povezuje raznoliko demografsko podobo današnjega prebivalstva. Zanimivo je videti, kako danes brazilska različica portugalščine, kot tudi drugi kulturni elementi, odzvanja na Portugalskem, kjer so nedavne reforme jezika pravopis približale brazilski različici pisave in izgovorjave, nekateri pa se celo bojijo, da portugalščina postaja vse bolj »brazilščina«.

Brazilska portugalščina se razlikuje od tiste, ki jo govorijo na Portugalskem.

Ples, glasba in nogomet

Luciana Barbosa Ivo, študentka sociologije in telesne vzgoje iz São Paula, pravi, da se Brazilci kljub perečim težavam in trdemu delu znajo zabavati. Kot takšni živijo tudi v naših (stereotipnih) predstavah. »Zelo uživamo v plesu, posebno ženske. Glasba in ples sta del naše kulture in sta neločljivo povezana,« pravi Luciana. Znani brazilski plesi so samba, frevo, forro, lambada, bossa nova in tropicalismo. Pripravam na februarški karneval posvečajo veliko pozornosti in časa za izdelavo dovršenih kostumov, zato nekateri službo in posel v tem času postavijo na stranski tir. Bivši minister za kulturo je na primer bil svetovno znan izvajalec tropicalisma, Gilberto Gil. Capoeira je posebno priljubljena med mladimi po vsem svetu. Izvira z ulic Salvadorja in sega nazaj v čase suženjstva. Predstavlja zmes glasbe, plesa in borilnih veščin, pri katerih se uporabljajo noge, podplati, pete in glava, roke pa so izvzete. Sambo, ples, ki postaja vse bolj priljubljen tudi v Sloveniji, naj bi prvič izvajali na karnevalu v Rio de Janeiru leta 1917, čeprav njene korenine segajo še dlje. Pripravam na februarški karneval, ki se ga udeležujejo milijoni Brazilcev vseh družbenih slojev, posvečajo veliko pozornosti in časa za izdelavo dovršenih kostumov, zato nekateri službo in posel v tem času postavijo na stranski tir. V tem času potekajo tudi tekmovanja v plesu (večinoma na plaži Copacabana).

Čeprav se v Braziliji ne vrti vse okrog zabave in športa, je morda zanimivo zapisati še par besed o nogometu. Nenazadnje je brazilska nogometna reprezentanca že petkrat osvojila naslov svetovnih prvakov, nazadnje leta 2002, država pa bo leta 2014 gostiteljica svetovnega nogometnega prvenstva. Ob izboru je takratni predsednik Lula da Silva dejal: "Nogomet ni za nas zgolj šport, je veliko več kot to. Je strast, strast celotne nacije." Gregor Mlakar, direktor Preventa Thierry Brasil in izvršni direktor

za nove trge, je povedal, kako se je prvo slovensko podjetje na brazilskem trgu prilagajalo tamkajšnjim razmeram: v času svetovnega prvenstva so v tovarno postavili veliko platno, da so delavci spremljali nogometne tekme domačih igralcev. Sicer bi imeli težave, saj nihče ne bi prišel na delo, ker bi tekme spremljali doma, meni Mlakar. Vse bolj priljubljen je tudi ženski nogomet. Brazilska odbojkaška ekipa je v sredini 20. stoletja požela velike uspehe, zasloveli pa so še v drugih športih: tenisu, formuli ena, polu in preskakovanju ovir s konji. V Riu de Janeiru bodo leta 2016 potekale prve poletne olimpijske igre v Latinski Ameriki. Oči svetovne javnosti bodo ob odmevnih dogodkih v prihajajočih letih torej še kako uprte v to državo. Tega se zavedajo tudi oblasti, ki si v skladu z izboljšanjem podobe in zagotovitvijo varnosti vedno bolj prizadevajo obvladati razmere v favelah - in to za vsako ceno.

Tako velika država je dala veliko svetovno znanih imen; omenimo naj slovitega arhitekta dvajsetega stoletja Oscarja Niemeyerja in Ayrtona Senno, voznika formule ena. Zanimivo je dodati, da je najbolj prodajani brazilski literarni ustvarjalec in - za Garcio Marquezom - drugi najbolj brani avtor Latinske Amerike, Paulo Coelho, v delu Veronika se odloči umreti dogajanje postavil na slovenska tla, v Ljubljano.

Pripravam na februarski karneval posvečajo veliko pozornosti in časa za izdelavo dovršenih kostumov, zato nekateri službo in posel v tem času postavijo na stranski tir.

Obedu sledi cefezinho

Hrana v Braziliji je raznolika in je odsev različnih kulturnih vplivov, čeprav so nekakšna stalnica vseh regij in družbenih slojev riž, fižol, meso, maniok, solata in seveda ogromno vrst sadja in zelenjave. Brazilska kava je odličen zaključek vsakega obroka. Nekakšna nacionalna jed je feijoada, ki sestoji iz črnega fižola in mesa (največkrat so to ostanki prašičjega mesa - na primer rep in ušesa) s prilogo riža, manioka in pomaranče, izvira še iz časov suženjstva in je ob sobotah za nekatere nepogrešljiva jed. Brazilska kava je odličen zaključek vsakega obroka, Brazilci vam bodo pogosto ponudili cafezinho ali 'malo kavo'. Pivo chope je po mnenju mnogih odlično, prav tako popularna je nacionalna pijača caipirinha - zmes limone, limete, sladkorja in ledu. Brazilska kava je odličen zaključek vsakega obroka.

Poslovni bonton

Bolje čakati kot zamuditi

Zamujanje na poslovne sestanke je po mnenju sogovornika dr. Štefana Bogdana Šaleja, direktorja medvladne organizacije ICPE, običajno, tako da se lahko zgodi, da boste nanje čakali od pol do ene ure. Nikakor pa si ne privoščite, da bi zaradi tega prišli na sestanek kasneje tudi vi. »Ne bodi netočen in ne brez kravate samo zato, ker to počno oni. To bi pomenilo, da jih podcenjuješ. Zgodilo se je že, da so ljudje zaradi tega izgubili posel,« svari Štefan Bogdan Šalej glede na svoja opažanja. Štefan Bogdan Šalej, verjetno največji slovenski poznavalec brazilskega poslovnega sveta, ki se je že pred pol stoletja odselil v Brazilijo, je tam opravljal številne funkcije, med drugim je bil tudi častni konzul.

Resen posel terja čas

Po besedah Roberta Čerina, direktorja podjetja Zektor, ki v Braziliji deluje v okviru skupine Kolektor Group, si brazilski poslovneži pri pogajanjih vzamejo čas, zato so ta daljša in, vsaj zanj, tudi bolj naporna. Veliko časa se nameni temu, da stranki uskladita svoje cilje in pričakovanja. Preden tujec začne resen posel, naj bi običajno preteklo več časa. Uroš Kravos, direktor podjetja Iskra do Brasil, vzroke za to pripisuje velikim razlikam v ravneh izobrazbe med Brazilci in tujci. Po njegovih izkušnjah se veliko časa pri poslu nameni temu, da stranki uskladita svoje cilje in pričakovanja. Zato je po njegovem prepričanju pravilna odločitev o strategiji vstopa na trg še toliko bolj pomembna. Tudi kasneje je potrebno vzdrževati osebne stike, zato je za uspešen posel potrebnih več obiskov Brazilije. Dobre odnose omenjeni sogovorniki vzdržujejo s poslovnimi partnerji tudi, ko je posel že zaključen. Veliko časa se nameni temu, da stranki uskladita svoje cilje in pričakovanja.

Spoštovanje preko naslavljanja

V brazilskem poslovnem svetu je pomembno naslavljanje, pri čemer moramo upoštevati nazive sogovornikov. Na dobri poti smo, če pripravimo vizitko v portugalščini ter tudi nazive prilagodimo njihovim. Spoštovanje se v brazilski portugalščini izraža z nazivoma Senhor (za moškega) in Senhora (za žensko). Čeprav Brazilci hitro preidejo na tikanje in uporabo samo lastnega imena, se toplo priporoča, da jih naslavljamo s poklicnim nazivom, če ga imajo. Pri tem pa ne pričakujejo, da boš poznal vse njihove navade: »Bodi dober Evropejec in se obnašaj po evropsko,« pravi Šalej.

Primerne teme pogovora

Pogovor, ki ponavadi poteka v angleškem jeziku, razen če se naučimo portugalščine, se nikoli ne začne s temo, ki je predmet poslovnega sestanka. Ko pa se govori o poslu, so zelo osredotočeni nanj in je to običajno edina tema pogovora. Uroš Kravos iz Iskre do Brasil pravi, da je dobrodošlo vpletanje humorja. S šalo se lahko debato spravi na prijateljsko raven. S šalo se lahko debato namreč spravi na prijateljsko raven. Po mnenju sogovornika se na splošno radi pogovarjajo o nogometu, družini, otrocih in lepih plažah. Politiki, socialni neenakosti, revščini, religiji, odnosih z Argentino in izginjanju deževnega gozda pa se je, po izkušnjah istega sogovornika, bolje izogibati. Hkrati pričakujemo, da nas bodo vmes večkrat prekinili. Po besedah Štefana Bogdana Šaleja so Brazilci precejšnji nacionalisti, zato ne smemo nikoli opravljati njihove države. Tudi, če se sami pritožujejo čez svoje politike ali nogometaše, jim ne smemo pritrjevati - takoj se bodo postavili 'svojim' v bran. Da ne bi prišlo do političnih konfliktov, se je pogovoru o kočljivih temah bolje izogniti. Temo pogovora je priporočljivo prilagajati posamezniku, zato se je dobro poprej seznaniti o njegovih interesih, na primer za kateri nogometni klub navija, še pravi Šalej.

S šalo se lahko debato spravi na prijateljsko raven.

Darilo, ne korupcija

Pri izbiri poslovnih daril moramo biti pazljivi. Čeprav vsa z velikim veseljem sprejmejo, je najbolje, da izberemo nekaj praktičnega, nekaj, ob čemer se nas bodo lahko vsak dan spomnili. Pri tem pa darilo ne sme biti predrago, saj lahko dobi pridih korupcije. Podkupovanje je namreč v Braziliji prisotno v obliki denarja, celo v obliki turističnih potovanj za celo družino, nakupov letalskih kart, sponzoriranju šolanja družinskim članom v tujini itd. Uroš Kravos, ki od leta 2004 živi in posluje v Braziliji, opaža, da so tudi poslovna kosila na domu že lahko nekakšna oblika korupcije, in dodaja: »Posel se dela s prijatelji. Vsakdo pričakuje, da mu boš v zameno nekaj vrnil.«

Hierarhija tudi v poslovanju

Robert Čerin se strinja z analizo raziskovalca organizacijske kulture Geerta Hofstedeja, ki ugotavlja, da je hierarhija v brazilski družbi kakor tudi v poslovanju močno zasidrana in upoštevana: »Opazna je podrejenost močnejšemu. Odločitev vedno sprejme samo eden, drugi mu sledijo,« pravi. Ljudje se po večini zadržujejo v svojih interesnih skupinah in družbenih razredih. Opažanja sogovornikov o rasni diskriminaciji v Braziliji so različna. Uroš Kravos meni, da je Brazilija ena redkih držav na svetu, kjer je rasno diskriminacijo težko opaziti. Gregor Mlakar pa, nasprotno, opaža, da so na vodilnih položajih večinoma belci, temnopolti skorajda ni. Martin Marger je v svojem delu *Rasa in etnični odnosi* navedel primere raziskav rasne diskriminacije v Braziliji, ki kažejo na diskriminacijo temnopolnih, pri čemer opaža, da se je danes situacija izboljšala, saj so temnopolti tudi na višjih družbenih položajih. Ob tej temi Štefan Bogdan Šalej postreže s podatkom, da je na primer predsednik industrijske zbornice v São Paulu arabskega rodu, njen podpredsednik pa Jud.

Uroš Kravos pravi, da odločitev Brazilci navadno ne sprejemajo sami in to odgovornost raje prenesejo na nadrejene ali na širšo skupino v okviru projekta, zato se pri vodenju izgubi veliko časa. Hkrati je tako ravnanje učinkovit obrambni mehanizem, zaščita pred izgubo službe, če bi izbrali napačno odločitev. Po mnenju istega sogovornika kolektivnost in kooperativnost ne izhajata iz prednosti takega dela, temveč iz pomanjkanja znanja in delitve odgovornosti.

Ženske v poslovnem svetu in politiki

Sogovorniki opažajo, da imajo večino moči v rokah moški, tako v politiki kot v gospodarstvu, pa vendar se ženske skušajo temu upreti. V glavnem mestu Brazilije je 31. avgusta 2007 potekala druga nacionalna konferenca ženskih politik, ki jo je obiskal tudi takratni predsednik Ignacio Lula da Silva. Ženske so se na konferenci, ki se je je udeležilo 3000 predstavnic in predstavnikov, zavzele za politične reforme, ki bi jim omogočile prisotnost na višjih položajih v politiki. Leta 1997 je bil sprejet zakon, ki zahteva 30-odstotno prisotnost žensk v javnem življenju, a ni prinesel velikih rezultatov. V Braziliji so tako leta 2007 le 8,8 odstotka položajev v politiki zasedale ženske. A najpomembnejši politični položaj v državi od začetka leta 2011 pripada ženski, Dilma Rousseff, ki je kot prva izvoljena predsednica te države nasledila priljubljenega predsednika Luiza Inacia Lula da Silva in ima velika pooblastila, saj hkrati vodi tudi vlado.

Določeno mero mačizma lahko pričakujemo v poslovnem svetu in politiki, vendar pa se ta trend spreminja s tem, ko se vedno več žensk vključuje v trg delovne sile, zato ženske večinoma nimajo problemov s sklepanjem poslov v Braziliji. Kljub temu pa so nekateri Brazilci v tem pogledu še vedno konzervativni, saj menijo, da je glavna vloga ženske skrb za dom in družino.

Ženske v Braziliji so najbolj vidne v zdravstvu, novinarstvu, šolstvu in poslovnem svetu, kot lastnice manjših podjetij. Leta 2007 so na lestvici ženskega podjetništva po aktivnosti podjetij v svetu Brazilke zasedle 10 mesto. Leta 2007 so na lestvici ženskega podjetništva po aktivnosti podjetij v svetu Brazilke zasedle 10 mesto. Leta 2009 so tako ženske v Braziliji predstavljale 40 odstotkov (v Sloveniji je bilo v tem času zaposlenih 46,3 odstotka žensk) delovne sile v državi, vseeno pa velja, da so navadno manj plačane kot moški. Po podatkih IADB (Inter-American Development Bank) iz leta 2009 so moški zaslužili 30 odstotkov več kot ženske istih let in izobrazbe.

Leta 2007 so na lestvici ženskega podjetništva po aktivnosti podjetij v svetu Brazilke zasedle 10 mesto.

Zeleno-rumeno-modra oblačila? Raje ne.

Kravata je zaželena, četudi je zaradi toplejšega podnebja običajno ne nosijo ne brazilski moški niti je ni vedno nosil njihov bivši predsednik. Brazilske ženske naj bi se za naš okus oblačile privlačno, kar se svetuje tudi poslovnim ženskam, ki naj izbirajo ženstvena oblačila in naj ne bodo preveč konservativne. Po izkušnjah Roberta Čerina Brazilcem veliko pomeni blagovna znamka, ki jo nosijo. Pri oblačenju se je dobro izogibati zeleno-rumeno-modri kombinaciji, ki so barve brazilske zastave.

Pozornost velja nameniti tudi gestam. Izogibajte se zlasti našemu znaku za OK, ko sta palec in kazalec sklenjena v krog - takšna gesta je Braziliji namreč vulgarna. Štefan Bogdan Šalej zato priporoča, da je bolje imeti roke ob telesu, dokler se ne navadimo na brazilske geste.

Anekdota

Poslovnež Štefan Bogdan Šalej se spominja svojih začetnih let v Braziliji, ko je kot študent pridno študiral, zraven pa še delal, da je zaslužil denar. V objektu, kjer so sobe oddajali študentom, mu je neka družčina ponudila grozdje. Vse, kar so mu ponudili, je lačen pojedel. Sčasoma so se spoprijateljili in čez par let mu je prijateljica, ena izmed darežljivih študentov iz te družčine, rekla: »Zdaj, ko pa že imaš dosti denarja, mi pa vrni en zaboj grozdja, ki si mi ga dolžan.« Takole se je dalje razvijal pogovor: »Zakaj pa sem ti ga dolžan?« »Takrat si ga vsega pojedel.« »Pa saj si mi ga ponudila.« »Pa ti ne veš, da mi to ponudimo, ker smo vljudni. Vljudno pa je, da ga ti ne sprejmeš.« Od takrat Štefan Bogdan Šalej ve, da ni vljudno sprejeti vseh njihovih ponudb, ki se začnejo z: Ali boste?, Ali želite?, ker te ponudbe ne pomenijo vedno, da jih moraš sprejeti.

LITERATURA:

Career Journal Europe '[Brazil](#).' 2007
(pregledano 12. 4. 2007)

CIA (Central Intelligence Agency) '[The World Fact Book](#).'
(pregledano 12. 4. 2007)

Crosscultural Maria-Brazil '[Doing Business in Brazil](#).' 2007
(pregledano 12. 4. 2007)

Cvahte, Jasmina idr. 2005

'Strategije pridobivanja poslov na trgih Brazilije, Španije, Kitajske, Hrvaške in BiH, upoštevajoč kulturne razlike in njihov vpliv na pristop k ponudbi, pogajanjem in sklepanjem poslov.' Neobjavljen študentski projekt. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.

Cyborlink '[Brazil](#).' 2007
(pregledano 12. 4. 2007)

Hofstede, Geert '[Cultural Dimensions](#).' 2001
(pregledano 12. 4. 2007)

Izvozno okno '[Podatki o državah](#).' 2007
(pregledano 12. 4. 2007)

Morrison, Terri, Wayne A. Conaway in George A. Borden 1994 Kiss, Bow, or Shake Hands: How to Do Business in Sixty Countries. Halbrook in Massachusetts: Adams Media Corporation.

Polanič, Matjaž 2007
'Brazilška gospodarska rast pred preporodom.' Dnevnik, 21. 3. 2007.

Regis, Louis idr.
Brazil. Footscray: Lonley Planet Publications.

Trompenaars, Fons in Charles Hampden-Turner
Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business. London: Nicholas Brealey Publishing.

Wikipedia '[Brazil](#).'
(pregledano 12. 4. 2007)

Brazil. 2010. Encyclopædia Britannica Online. [Internetni vir](#): , 20 maj 2010.

www.schools-wikipedia.org

www.ediplomat.com

www.overseasdigest.com

www.encyclopedia.com

Top of Form
Bottom of Form

BURUNDI

Zeleni afriški malček potenciala in neizkoriščenosti

Urška Purg

Dobro je vedeti

Republika Burundi glede na trenutno stanje v državi sicer težko zakrije sledi dolgih vojn in nesoglasij med Hutuji in Tutsiji, ki so se med seboj bojevali že od šestdesetih let prejšnjega stoletja naprej. Vse do leta 1993 pa je bil Burundi preplavljen z državljansko vojno, ki je zaprla vrata razvoju rodovitne države, obenem pa je povzročila pobeg intelektualcev ter ostalih, ki so imeli to možnost, iz države. Ta nenehno zelena afriška pikica pa je danes prepojena z željo po spravi in obnovi države ter prestrukturiranju vrednot, ki so pomembne za državljane, še posebej izobrazba in zaščita pred virusom HIV. Čaka jih še dolga pot in veliko dela, kljub temu pa je pestra, zanimiva in »drugačna«.

Afriški »haloški« biser z bananinimi vinogradi in večno pomladjo

Ljubka državica Burundi je le nekaj tisoč kvadratnih kilometrov večja od Slovenije (za natančnejšo predstavbo ima nekoliko več kot 27 tisoč kvadratnih kilometrov površine), obenem pa je bogatejša od Slovenije za vsaj 6 milijonov prebivalcev. Če še naprej uporabimo primerjavo s Slovenijo, bi mu lahko rekli tudi afriški haloški biser, z bananinimi vinogradi, saj je pokrajina tako slikovito hribovita in obdana z zelenjem, da ob hitrem pogledu nanjo izjemno spominja na haloški vinorodni okoliš. Pokrajina je tako slikovito hribovita in obdana z zelenjem, da ob hitrem pogledu nanjo spominja na haloški vinorodni okoliš. Obenem pa se Burundi ponaša z enim samcatim letnim časom - pomladjo po naše. Pa dajmo šalo na stran. To je resnično majhna, že vzhodnoafriška ali pa še centralnoafriška (tukaj si namreč še nis(m)o na jasnem) pikica, ki meji na Demokratično republiko Kongo, Ruando in Tanzanijo. Varno je obdana s hribovjem, ki ga je občutno več kot pri nas, kljub temu da je njihov najvišji vrh visok »le« 2.670 metrov nadmorske višine. Je pa res, da je nižin malo in še te zavzemajo predvsem območje glavnega mesta Bujumbura, ki leži v neposredni bližini jezera Tanganika, ki predstavlja prometno povezavo s sosedom na severozahodu, Kongom, in sosedo na jugovzhodu, Tanzanijo. Ob samem jezeru je razvit tudi turizem, ki izgubi svojo vlogo, kakor hitro odnesemo pete stran od njegove bližine. Je pa res, da se to izboljšuje, saj je Burundi vsaj v turističnem smislu, če ne že tudi nasploh, država, ki je še precej odprta za razvoj kmetijstva in industrije ter ostalih panog, ki bi ojačale trenutno gospodarsko stanje.

Glede na lepoto Burundija, njegovo prelivajočo se rdečo zemljo v čudovite bananovce in na nekaterih predelih tudi mogočni tropski gozd, je turizem tukaj res v veliki meri zanemarjen, ali pa mu vsaj ne namenjajo tolikšnega poudarka, kot bi si ga zaslužil. Resnično je vse, kar je pomembnega, locirano in centrirano okrog glavnega mesta, ki pa predstavlja tudi pravo avtomobilsko zmešnjavo. V glavnem mestu je le en semafor, katerega žarnice so ukradli in je tako rekoč popolnoma nekoristen. Za ponazoritev tega naj služi dejstvo, da je v vsem mestu le en semafor, katerega žarnice so ukradli in je tako rekoč popolnoma nekoristen. Gotovo pa utrujeni bosopeti popotnik brez težav dobi prevoz v katerem od lokalnih mini avtobusov hecne oblike, namenjenih 19 potnikom, v katerega povsem samoumevno natrpajo vsaj 10 oseb več in še vso mogočo prtljago povrh. Obenem pa za majhen denar brzijo po tamkajšnjih cestah in poteh, ki bi se tako rade imenovali, ter neovirano, tudi brez

zavor, prestanejo policijski rutinski pregled, saj jim v sušni dobi delujejo brisalci.

To je dežela nepopisnega miru, naravnih lepot, lenobnih nilskih konjev, ki si jih je vredno ogledati, brezskrbnih, bosonogih in kratkohlačnih ljudi na eni strani in velike prometne zmede (vsaj gledano skozi slovenske oči) ter izjemnega kontrasta med drobno peščico bogatih in množico revnih prebivalcev. Z izjemo Bujumbure in Gitege, ki je drugo največje mesto, se v tej državi vstaja s svitom in lega k zasluženemu počitku z mrakom. Povečini Burundi še ni prepreden niti z elektriko niti z vodovodom, kar narekuje določen način življenja tamkajšnjim prebivalcem. Z izjemo največjih mest se večina prebivalstva ukvarja s kmetijstvom, ki je pravzaprav vpleteno v vsakdanjik ljudi in katerega osnovni pripomočki so motika in velik pleten koš, ki ga ljudje nosijo na glavah, na spletenih bananinih venčkih. Prav tako pa te ob sprehajanju po vaseh iz vsakega grma pozdravlja meketanje koz in kozic, ki pomenijo glavno vrsto pašne živine - poleg krav. Lahko bi rekli, da je vsa proizvodnja ekološka in tudi nasploh pretirano ne onesnažujejo Burundija z izpušnimi plini, saj je povečini glavno prevozno sredstvo kolo ali pa kar urne nožice.

Pokrajina je tako slikovito hribovita in obdana z zelenjem, da ob hitrem pogledu nanjo spominja na haloški vinorodni okoliš.

V glavnem mestu je le en semafor, katerega žarnice so ukradli in je tako rekoč popolnoma nekoristen.

Mmmm ... po kavi zadiši

V tej deželi večne pomladi, ki sicer pozna sušno dobo, prevladuje pridelovanje opojno dišečega napitka, kave, ki si jo privoščimo ob jutrih. Nabirajo jo v višje ležečih območjih, kar daje burundijski kavi še posebno kvaliteto, nato pa jo odkupijo v Bujumburi, kjer je locirana tovarna predelave kave Ocibu. Predelava kave je ena izmed najpomembnejših panog burundijske industrije - poleg pivovarne, ki pa je v lasti Nizozemcev. Tukaj gojijo kavne vrste arabica, ki se ji v kirundiju (uradni jezik Burundija) reče ikawa. To vrsto so v začetku tridesetih let minulega stoletja pripeljali Belgijci, saj je bil Burundi dolgo belgijska kolonija, obenem pa pridelovanje kave zdaj predstavlja glavno in skoraj edino industrijsko panogo. Posajenih imajo približno 25 milijonov kavnih dreves, kar pomeni zaposlitev za več kot 800 tisoč burundijskih družin. Posajenih imajo približno 25 milijonov kavnih dreves, kar pomeni zaposlitev za več kot 800 tisoč burundijskih družin, saj je pridelovanje kave delo kar vseh družinskih članov. Kava ocibu slovi kot ena izmed najboljših kav vrste arabica, ki izvirajo iz vzhodnih afriških regij, obenem pa sodi tudi med najboljše kave mild arabica na svetu. Glede na njeno kvaliteto ni prav nič presenetljivega, da so glavne države, v katere izvažajo burundijsko kavo, Belgija, Nemčija, Nizozemska, Švica, Avstralija, Japonska ter Združene države Amerike. Pri izvozu iz države sodelujejo s svojo sosedo Tanzanijo, ki ima neposreden dostop do Indijskega oceana, od koder kava nadaljuje svojo pot ciljnim državam naproti. Najuspešnejša in najbolj prodajana kava, ki prihaja iz tovarne Ocibu, je NGOMA Mild, ki je dobila ime po razpoznavnih burundijskih bobnih.

Drugače v tej močno rjavo-rdeči zemlji uspeva tudi imbidžumbu, kot ga imenujejo domačini, ali sladki krompir, avokado (iwoka), ki ga domačini jedo, kot bi mi jedli jabolka, ter že omenjene banane (ibitoka), ki v njihovi kulinariki nadomeščajo naš krompir in velikokrat predstavljajo osnovno hrano preprostemu prebivalstvu zraven fižola in koruze. Nenavadno je, da je kljub idealnim pogojem za vzgojo kakršnih koli rastlin še vedno ogromno ljudi tako revnih kot lačnih, saj naj bi tukaj zaradi ugodne klime raslo prav vse, kar se spomniš posaditi.

Bobnanje - izraz svetosti, moči in spoštovanja

V Afriki nasploh in še posebej v Burundiju pomenijo bobni nekaj svetega, poleg tega pa so še simbol rodovitnosti in prerojenja. Boben ngoma in slavni bobnarji predstavljajo moč burundijskega kralja. V času kraljestva je celo veljalo, da ni imel nihče pravice narediti ali naročiti bobna brez kraljeve vednosti. Tako je samo kralj lahko odobril izdelavo bobna, ki je bil potem njegova last in je zanj tudi plačal. Burundijski boben je narejen iz debla drevesa, za katerega pravijo, da pripravi bobne do govorjenja. Na oblikovano deblo nato napnejo posušeno kožo odraslega vola ali krave. V glavnem bobne tudi barvno okrasijo, nanje pa nato igrajo z lesenimi palicami.

Predstave burundijskih bobnarjev, ki so po pravilih oblečeni v ogrinjala v barvah zastave (rdeča, bela in zelena), so običajno del slovesnosti, kot so rojstva, pogrebi ali pa v preteklosti kronanje kralja (mwami), danes pa bobnajo tudi pri slavnostnih sprejemih. Nujne vrline, ki jih morajo imeti bobnarji, so moč, spretnost, gibčnost, živahnost in milina. Ob slovesnosti najprej vstopijo bobnarji z bobni na glavi, nato pa se v polkrogu zlivajo zvoki bobnov, kot bi poslušali bobnenje groma, petje ter ples bobnarjev, prepleten s premeti, stojami in drugimi spretnostmi, ki narekujejo ritem bobnanja. Njihova glasba izraža intenzivno in splošno veselje, ki se prenaša z očetov na sinove.

Poslovni bonton

Po besedah direktorice prodaje v celjskem podjetju je poslovnost Burundijcev načeloma na isti ravni kot v Evropi. To je gotovo rezultat dejstva, da so tisti burundijski poslovneži, ki poslujejo izven države, že vajeni temeljnih značilnosti poslovanja v državah, s katerimi sodelujejo. Veliko pa se jih šola izven države, v zahodnem svetu, od koder tudi prevzamejo poslovne navade. Pogosto je možno priti do stikov in ponudb za poslovanje z burundijskimi poslovneži tudi prek posrednikov iz marsikaterih drugih držav, kjer so sami že poslovali z njimi. Gotovo je razveseljujoča novica za evropske managerje in poslovneže, da ni potrebno paziti na kakšno značilno burundijsko rokovanje, niti ni potrebno biti pozoren na kakšne posebne in formalne nazive. Čeprav je težko posploševati, Burundijci pogosto težko izgovorijo naša imena, kaj šele priimke. Čeprav je težko posploševati, Burundijci pogosto težko izgovorijo naša imena, kaj šele priimke, za nas pa velja ravno obratno, tako da je praksa pogosto ta, da se kličejo med seboj po lastnih imenih. Tudi kakšne posebne občutljivosti na kakšne geste, besede, kretnje ne kažejo pokazali. Gotovo pa burundijski poslovni svet ni okleščen in oropan vseh posebnosti.

Čeprav je težko posploševati, Burundijci pogosto težko izgovorijo naša imena, kaj šele priimke.

Nastavimo ure na afriški čas

Zamujajo! In oni to imenujejo afriški čas (african time), kar si je moč približno predstavljati takole: če si dogovorjen ob določeni uri, se lahko prikažeš na mestu uro ali tudi dve kasneje (absolutno ne pred dogovorjenim časom), ker je promet tako ali tako nepredvidljiv in se zaradi zamud nasploh nihče ne razburja. Nihče ne posveča veliko pozornosti točnosti, zato je za tujce bolje, da zamujanje vzamejo v obzir. Nihče ne posveča veliko pozornosti točnosti, zato je za tujce bolje, da zamujanje vzamejo v obzir. Resnično deluje tako, kot bi v Burundiju ljudje narekovali času, in ne tako kot pri nas, ko čas narekuje nam. V tem oziru je torej priporočljiva določena mera tolerance do zamujanja in fleksibilnosti v urnikih. Če ne bo nekaj storjeno danes, bo pa jutri.

Pravila oblačenja evropskim managerjem ne bodo pomenila nikakršnih težav, saj je predstava poslovnega človeka sorodna naši: srajca, kravata in obleka. Je pa res, da se je priporočljivo pozanimati, če se morebiti posluje z burundijskimi poslovneži muslimanske pripadnosti. V tem primeru je dobro, če se ženske, ki so vključene v posel, oblečejo nekoliko manj izzivalno in bolj zakrito. To pomeni, da se opustijo kakšni veliki izrezi na bluzah in tudi kratka krila niso najbolj primerna. Vedno pa je dobrodošla urejenost, dostojnost in prijaznost.

Ker je torej velika verjetnost, da bodo poslovneži iz Burundija pripadniki islama, je s strani direktorice prodaje celjskega podjetja priporočljivo tudi obnašanje v skladu s tem. Tako je pomemben tudi izbor hrane v primeru, da smo mi gostitelji in vključimo poslovno kosilo, kar pri poslovanju z Burundijci ni slaba ideja. Zelo dobrodošla je izbira restavracij, kjer strežejo ribje jedi, saj jim svinjina ne bo po godu. Enako mero pazljivosti vključimo tudi pri postrežbi prigrizkov med samim poslovanjem. Pomembno je izogibanje mesnim izdelkom, drugače pa lahko pri izbiri hrane pustimo prosto pot domišljiji. Nina Ndaba, zaposlena v nevladni organizaciji v Bujumburi, pa opozarja na pazljivost tudi pri izboru pijač, saj je v Burundiju veliko muslimanov in tudi pripadnikov drugih ver, ki ne pijejo alkoholnih pijač. »Najlažje je, če se z ljudmi vnaprej že poznaš in veš, da pijejo. Potem ni nič narobe s pivom, oziroma z vinom,« pravi Nina Ndaba.

Podobna mera pazljivosti ni odveč tudi pri izbiri poslovnih daril. Darila sicer na začetku niso primerna, kasneje, ko pa posel dobro poteka in so odnosi s poslovnimi partnerji vzpostavljeni, pa z darili ni nič narobe. Vendar naj bodo darila simbolična, predstavljajo naj kakšno malenkost iz naše države. Pazljivost je pomembna pri izbiri vin in podobnih pijač za poslovno darilo. Važno je predvsem to, da se pozanimamo, s kom sklepamo posle in kakšne prehrabene navade ima ta oseba in navade glede pitja alkohola. Važno je predvsem to, da se pozanimamo, s kom sklepamo posle in kakšne prehrabene navade ima ta oseba in navade glede pitja alkohola. Vino je primerno darilo le tako, če smo res prepričani, da človek, ki ga želimo obdarovati, pije tudi alkoholne pijače. Podobno se moramo prepričati tudi, ali uživa svinjsko meso, če mu želimo podariti slavni kraški pršut. V grobem bi lahko po mnenju Eloija Ndaba, ki je zaposlen na ameriški ambasadi v Bujumburi, govorili o treh vrstah poslovanja v Burundiju: sklepanje poslov z manjšimi podjetji, poslovanje z večjimi podjetji ter poslovanje z državo. Čeprav bi najprej pomislili, da je najbolj varno in zanesljivo poslovanje z državo, to ne drži. Ravno na državni ravni je največ počasnosti in birokracije. Za kakršne koli poslovne stike z državo je potreben ščepec diplomacije in predvsem veliko potrpežljivosti, kot pravi Eloi Ndaba. Še posebej se lahko zadeve zavlečejo v primeru menjave ministrov ali v primeru odsotnosti pristojnih oseb v državni službi za nedoločen čas. Zaradi podobnih razlogov se lahko tudi že sklenjene pogodbe in posli zamrznejo ali celo prekinejo. Vlada v Burundiju žal funkcionira pač tako, da postavlja svoje interese na prvo mesto.

Odnosi pri poslovanju z manjšimi in tudi večjimi podjetji potekajo na veliko bolj osebni ravni, veliko pa je odvisno tudi od tega, kakšne odnose se vzpostavi z burundijskimi poslovneži. Temu primerno poteka tudi nadaljnja komunikacija, gotovo pa se direktor burundijskega podjetja ne bo pogovarjal z drugim kot z direktorjem podjetja, s katerim želi skleniti pogodbo. Naslednja možnost je pogovarjanje z zastopniki. Še zmeraj pa ni izrazite striktnosti v hierarhiji, kdo govori s kom, in je to v veliki meri odvisno od odnosov, ki se med poslovanjem vzpostavijo. Pri sklepanju poslov je zmeraj potrebno povprašati po počutju družine in družinskih članov. Zagotovo pa je na prvem mestu priporočilo, da je

pri sklepanju poslov zmeraj potrebno povprašati po počutju družine in družinskih članov. Zraven tega je skupna značilnost vseh, s katerimi bi morebiti kdajkoli poslovali iz Burundija, da morajo človeka, s katerim poslujejo, kar dobro ali pa vsaj čim boljše poznati, saj to izrazito izboljša nadaljnje dogovore, pogajanja ter sklepanja posla.

Nihče ne posveča veliko pozornosti točnosti, zato je za tujce boljše, da zamujanje vzamejo v obzir.

Pogodba je sklenjena, zdaj pa samo še ... nazaj na začetek

Poslovanje z afriškimi državami, kot pravi direktorica prodaje celjskega podjetja, naj bi vseeno spadalo pod države z najvišjo stopnjo tveganja, s čimer sta se strinjala tudi ostala sogovornika. To pomeni, da tudi sklenjena pogodba občasno nič ne pomeni, saj lahko posel obstoji. Torej ne moremo z gotovostjo govoriti o sklenjenem poslu, vse dokler ni denarja nakazanega na računu ali pa dokončno izvedene dogovorjene dejavnosti. Pri sklepanju poslovne pogodbe niti največ pozornosti ni premalo, saj se preveč rado zna zgoditi, da je pogodba napak razumljena, ali pa se je preprosto ne upošteva. Kljub izjemam naj bi bilo izkoriščanje v Burundiju redna praksa.

Pogodba mora biti ekstremno natančna in zagotoviti je potrebno, da obe strani natančno razumeta svoje odgovornosti. Posel v Burundiju žal ni vedno najbolj etičen in po besedah Nine Ndaba so podkupnine sestavni del poslovanja. Vseeno pa se da veliko težavam izogniti z natančno pogodbo. Za investitorja ali za partnerja je namreč ta nujna, da se posel uspešno izpelje. Iz tega stališča je nadvse pomembno, da se do potankosti razume, kdo ima kakšne odgovornosti, in da je vse to tudi zapisano črno na belem ter opremljeno s podpisami obeh strani.

Važno je predvsem to, da se pozanimamo, s kom sklepamo posle in kakšne prehrambene navade ima ta oseba in navade glede pitja alkohola.

Pri sklepanju poslov je zmeraj potrebno povprašati po počutju družine in družinskih članov.

Vse, samo kritike ne

Kljub temu, da morajo biti pogodbe izjemno natančne, pa je s poslovnimi kritikami in kritikami nasploh druga pesem. Pri podajanju kritike je potrebno biti izjemno pazljiv, ker je Burundijci ne jemljejo resno ali pa je ne prenesejo dobro. Pri podajanju kritike je potrebno biti izjemno pazljiv, ker je Burundijci ne jemljejo resno ali pa je ne prenesejo dobro. Ni toliko težava v tem, da kritika ni dobro sprejeta, ampak bolj v tem, kako se kritiko predstavi. Določene kulturne razlike med Slovenci in Burundijci se torej pokažejo tudi v komunikaciji. Pri nas smo že nekoliko navajeni na to, da se izražamo konkretno, jasno in smo na konstruktivne kritike navajeni in jih sprejememo (tako vsaj naj bi bilo), v Burundiju pa je treba delati z ljudmi v rokavicah. Nikakor ni priporočljivo povedati vam motečih reči na način, kot bi ga ubrali, če bi poslovali ali se pogajali s slovenskimi managerji. Kritiko burundijskim poslovnežem je potrebno podati po velikih ovinkih, z omenjanjem veliko dobrih stvari, ki jih delajo, in omiljeno predstavitev problema.

Pri podajanju kritike je potrebno biti izjemno pazljiv, ker je Burundijci ne jemljejo resno ali pa je ne prenesejo dobro.

Anekdota

Burundijci imajo izjemno zanimiv odnos do denarja. Kdor je vsaj enkrat v življenju držal v rokah burundijske franke, to zagotovo ve. Ne samo, da za 10 evrov dobimo v roke cel šop burundijskih frankov, povrh vsega so ti po večini tako zverženi, umazani, oglodani, raztrgani in utrujeni, da skorajda ni moč več prepoznati, kaj naj bi na njih pisalo. Nosijo jih namreč prav povsod, mečkajo jih po rokah, shranjujejo jih večinoma nekje v svojih domovih, ki so vsaj izven glavnega mesta narejeni iz zidakov, zbitih iz posušenega blata, njihova notranjost domov pa je zelo skromno opremljena, tako da se denar zna valjati tudi po tleh. Vsemu temu se izognemo le, če imamo izjemno srečo in se med kupom izdelanih denarcev najde tudi kak nov, še ne uporabljen bankovec, za kar pa se možnost manjša, ko se oddaljujemo od Bujumbure.

Literatura:

Baghdadli, Ilhem, ur. 2008. Breaking the cycle: a strategy for conflict-sensitive rural growth in Burundi. Washington: World Bank.

ČEŠKA

Kulturna sestrčna Slovenije

Jan Peterka

Dobro je vedeti

Češka republika je srednjeevropska država, ki je samostojna od 1. januarja 1993, ko se je mirno razšla od federativne zveze s Slovaško. Glavno mesto Praga je velika turistična atrakcija za turiste z vsega sveta. Država je od 1. maja 2004 članica Evropske unije. Na severu meji na Poljsko, na severozahodu in zahodu na Nemčijo, Avstrijo na jugu in Slovaško na vzhodu. Meri 78.866 kvadratnih kilometrov in ima nekaj več kot 10 milijonov prebivalcev. Sestavljajo jo pokrajine Bohemija, Moravska in del Šlezije. Glavno mesto Češke je Praga, ki je eno najlepših evropskih mest v Evropi in je velika turistična atrakcija za turiste z vsega sveta.

Češka je etnično homogena država. Čehov je 81 odstotkov, 13 odstotkov je Moravčanov, ostali so Poljaki, Nemci in Romi. Na Češkem je na žalost pogosta diskriminacija Romov, ki marsikdaj izvira iz nesmiselnih verovanj, na primer da Romi kradejo otroke in jih nato uročijo s črno magijo. Po verski pripadnosti se je 39 odstotkov prebivalcev izreklo za katoličane, 4 odstotke pa je protestantov. Več kot polovica ljudi je versko neopredeljenih.

Pokrajina Bohemija je nižinska pokrajina z valovitimi griči in obdana z gorami, znano je predvsem sredogorje Šumava. Na zahodnem delu je hribovje Češko rudogorje, na severu pa Krkonoše in Velike gore. Moravska je manj gorata. Na severu in vzhodu leži predgorje Tatre, ki so del Karpatov. Najvišji vrh je gora Snezka (1602m) v Krkonošah.

Češka je ponosna na svojo zgodovino, ki se je pravzaprav začela v 5. in 6. stoletju, ko so se na to območje priselila slovanska plemena. V 7. stoletju, ko je bilo ozemlje pod vladavino Svetega rimskega cesarstva nemške narodnosti in vladarja Karla Velikega, sta tja prišla grška misijonarja Ciril in Metod, ki sta oznanjala krščanstvo. Češka država je nastala v 9. stoletju, ko so se slovanska plemena združila pod dinastijo Premyslidov. Leta 1310 je luksemburška kraljevina zasedla posest dinastije Premyslidi. Velik razcvet je Češka doživela pod vodstvom kralja Karla IV., ki je leta 1348 ustanovil univerzo v Pragi. Ko je moč Cerkve začela vedno bolj naraščati, se je pojavil mož po imenu Jan Hus. Bil je rektor praške univerze. Hotel je uvesti reforme v Cerkvi, kar je plačal s svojim življenjem. 6. julija 1415 so ga sežgali na grmadi. Na ta datum je na Češkem še danes državni praznik, dan Jana Husa. Ostali praznični dnevi so: 1. januar (novo leto), velikonočni ponedeljek, 8. maj (dan osvoboditve), 28. oktober (nacionalni dan), ter 24., 25. in 26. december (božični prazniki).

Po smrti Jana Husa so izbruhnile t.i. husitske vojne, ki so trajale do 1436. Od 16. stoletja dale so deželi vladali Habsburžani, ki so imeli oblast v rokah vse do leta 1918, ko se je pojavil drugi za Čehe zelo pomemben mož Tomaš Masaryk, ki je bil prvi predsednik Češkoslovaške. Idila je trajala 20 let, potem pa se je na političnem prizorišču pojavil Adolf Hitler in po sramotnem popuščanju Velike Britanije in Francije priključil svojemu Rajhu najprej Sudete, nato pa še ostalo Češkoslovaško.

Med drugo svetovno vojno Praga ni bila skoraj nič poškodovana, zato se je v njej ohranilo okrog 4.000

kulturnih znamenitosti. Prago je 10. maja 1945 osvobodila Rdeča armada in takrat se je Češkoslovaška znašla na »napačni« strani železne zaves. Prago je 10. maja 1945 osvobodila Rdeča armada, in po letu 1948 se je Češkoslovaška znašla na »napačni« strani železne zaves - namreč na sovjetski strani. Leta 1968 pomnimo t. i. praško pomlad pod vodstvom Aleksandra Dubčka. Takrat so Sovjeti vdrl s tanki in krvavo zatrli prizadevanja za več politične svobode. Novembra 1989 se je zgodila t. i. žametna revolucija, ko je bilo konec komunizma in ko se je zgodil miren prehod v demokratične reforme. Prvi demokratično izvoljeni predsednik je bil Vaclav Havel. 1. januarja 1993 je Češkoslovaška razpadla. Leta 1999 se Češka pridruži zvezi NATO in 1. maja 2004 Evropski uniji.

Slovensko-češko sodelovanje se je, kot navaja Boris Urbančič v delu Slovensko-češki kulturni stiki, široko razmahnilo v šestdesetih letih 19. stoletja po padcu Bachovega absolutizma. To sodelovanje je spodbujala slovanska ideologija in v čitalnicah je bilo tedaj uprizorjenih mnogo čeških iger. Glavno mesto Praga je velika turistična atrakcija za turiste z vsega sveta. Prago je 10. maja 1945 osvobodila Rdeča armada in takrat se je Češkoslovaška znašla na »napačni« strani železne zaves.

Pivo se prileže ob dobrem golažu

Čehi so znani kot veliki porabniki piva in veliko Čehov, ki živijo v majhnih vaseh, ima velike lončene vrče, ki jih v krajevnih gostilnah napolnijo s pivom. Ljubezen do piva pa je lahko povezana tudi s problemi. Kot je pisalo v reviji Mladina, je iz leta 2002 znana tako imenovana pivovarska vojna, kjer naj bi šlo za to, katero pivo je pravi Budweiser. Največji svetovni pivovar Anheuser-Busch, ki je svoje pivo oklical za kralja piva, in eden največjih čeških pivovarjev Budweiser Budvar iz Čeških Budejovic sta se spopadla, kdo ima pravico do imena Budweiser. V času hladne vojne sta bili obe pivovarni vsaka na svoji strani »železne zaves« in tako ni prihajalo do sporov med njima. Toda po padcu komunizma so češka piva začela pohod na svetovni trg, med najbolj znanimi pa je ravno Budweiser. Epilog tega spopada je bil, da je češka pivovarna izgubila pravico do imena Bud, Budweiser Budvar, lahko pa še vedno trži svoje pivo pod znamko Budweiser Bier. Ameriška pivovarna je nastala 19 let pred češko, zato naj bi si oni prvi izmislili ime Budweiser.

Glavna tri piva na Češkem so Staropramen, Pilsner in Budvar. Ko sem pred leti imel na obisku nekega Čeha, je zelo pohvalil naše pivo iz Laškega. Takrat sem imel o Čehih mnenje, da so zaljubljeni v hokej in delno v nogomet, ampak ta moj kolega je bil popolnoma navdušen nad košarko in smučanjem. Glavna tri piva na Češkem so Staropramen, Pilsner in Budvar. Seveda pa mi ni pozabil ponosno omeniti olimpijskega naslova Češke v hokeju iz Nagana 1998, kar se smatra za največji uspeh češkega športa, saj so takrat prvič v zgodovini igrali tudi vsi najboljši igralci iz lige NHL, v finalu (za moj okus dolgočasnem) pa so z nogometnim izidom 1:0 ugnali svoje največje zgodovinske rivale Rusije in se tako nekako maščevali za politične dogodke tri desetletja prej. Edini gol na tekmi je dosegel igralec s pomenljivim priimkom Svoboda. Seveda sem mu tudi jaz pariral z uvrstitvijo Slovenije na evropsko prvenstvo v nogometu leta 2000, ampak kaj, ko so bili oni na prejšnjem prvenstvu v finalu. Očitno je, da so petkrat številčnejša država kot mi. Ob tem pa si človek zelo zaželi, da bi se prava bojišča spremenila v športna bojišča.

Glavna tri piva na Češkem so Staropramen, Pilsner in Budvar.

Nenavadna poročna slavlja

Nazaj k pijači in veselju! Pivo tam teče v potokih - še posebno na svatbah. Čehi imajo veliko običajev, povezanih s poročnimi slavlji, ki jih opisuje Jan Bultje v delu Češka - Spoznajmo države EU. Ko nevesta jutraj zapusti dom svojih staršev, mora najprej z desno nogo stopiti čez predpražnik. Ljudje verjamejo, da to prinaša srečo. Pivo tam teče v potokih - še posebno na svatbah. Med svatbo vržejo ob tla krožnik, nato pa morata ženin in nevesta pomesti razbite koščke na smetišnico. En košček obdržita, saj jima bo ta zagotavljal srečo. Poročno kosilo se navadno začne z juho. Ženin in nevesti zvežejo roke, nato pa morata juho v skledi pojesti z eno žlico. Podobno kot v Sloveniji včasih svatje nevesto tudi ugrabijo, nato pa jo mora ženin poiskati. Najpogosteje jo odpeljejo v gostilno, kjer se slavlje nadaljuje. Ko jo ženin najde, mora plačati zapitek.

Obstaja pa tudi šega, ki velja za prvi maj, in če se vam kaj takega zgodi, bi morda pomislili, da je posledica prevelike količine popitega piva. Če tega dne stojite pod cvetočim drevesom, poleg vas pa je oseba nasprotnega spola, morate tega človeka poljubiti. To je podobno keltskemu običaju, pri katerem se morata poljubiti človeka, ki se za božič skupaj znajdeta pod omelo.

Še nekaj besed o jedeh. V kulinariki se občuti vpliv drugih narodov, ki so krojili češko usodo. Golaž so na Češko prinesli Madžari, začimbe, lečo in proso pa arabski trgovci. V kulinariki se občuti vpliv drugih narodov, ki so krojili češko usodo. Ker ima Češka okoli 2 odstotka vodnih površin, predvsem rek, med katerimi sta največji Vltava in Elba, pojedjo Čehi tudi zelo veliko rib. Skoraj povsod na Češkem vam bodo postregli rohiky, kruh v obliki banane. Čehi zelo radi sladkajo svoje jedi, tudi solate. Pivo tam teče v potokih - še posebno na svatbah. V kulinariki se občuti vpliv drugih narodov, ki so krojili češko usodo.

Poslovni bonton

Beherovka ima prednost celo pred pivom

Pogovarjal sem se s štirimi sogovorniki, ki so imeli poslovne stike s Češko. Prvi je bil Jure Hrovat, lastnik podjetja Pečarstvo Hrovat, ki je bil že desetkrat poslovno na Češkem, prvič pa tudi kot mlad športnik leta 1976. Drugi je Miha Štempelj, zastopnik nemške firme Hellalux Slovenija, ki sodeluje z podjetjem Hellaavtotehnik v Mohelnicah pri Olomoucu. Tretji je Danijel Čemas, diplomirani fizik in magister meteorologije, ki je bil v 90. letih večkrat po nekaj mesecev v Pragi kot strokovnjak Agencije za okolje RS. Govoril sem tudi s Heleno Škrlep, ki je bila na Češkem kot turistka, obvlada pa češki jezik.

Pojasnili so mi, da ko se dogovarjaš za srečanje s predstavnikom multinacionalke, se moraš za termin dogovoriti že en mesec prej, oni pa ti sporočijo možne datume za srečanje. Pri obrtnikih pa se lahko zмениš tudi samo nekaj dni vnaprej. Njegova izkušnja je, da so srečanja z multinacionalkami bolj formalna kot v manjših podjetjih, kar je najbrž odvisno tudi od tega, kako pomemben si zanje. Na obrtniški ravni je vse potekalo precej bolj neformalno. Sogovorniki pravijo, da si Čehi vzamejo veliko časa za poslovnega partnerja. Ponavadi te povabijo v gostilno, kjer pa je v navadi, da moški vedno vstopi pred žensko. Starejši Čehi zelo slabo obvladajo angleško, znajo zgolj rusko in nemško, medtem ko mlajša populacija zna dobro angleško. Na poslovnih srečanjih pijejo janeževu žganje beherovko, vedno več pa tudi vina. Če pa gredo na poslovno večerjo (še zlasti v Pragi lahko opazimo ogromno poslovnih kosil in večerj), zelo pogosto jedo dunajske zrezke. Na Češkem se tudi

pričakuje, da damo napitnino, vredno približno eno desetino računa, razen če ni ta že vključena v ceno.

Kako pa so tamkajšnji poslovneži oblečeni? V Pragi skoraj ne srečaš poslovnega človeka, ki ne bi bil oblečen v hlače, urejen suknjič s kravato in aktovko. V manjših mestih, kot so na primer Mohelnice, prevladuje bolj podeželski pridih in poslovneži so večkrat oblečeni kar na primer v džins. Značilnost manjših mest, kot je povedal Miha Štempelj, je predvsem veliko slabša infrastruktura, veliko je še makadamskih poti.

Vladavina tujega kapitala

Sogovorniki so se v glavnem strinjali, da je češka kultura poslovnih stikov in običajev zelo podobna Slovenski. Zelo pomembna je poslovna hierarhija in šef pomeni veliko avtoriteto. Zelo pomembna je poslovna hierarhija. Šef pomeni veliko avtoriteto, med šefom in delavci velja določena distanca, odnos med nadrejenimi in podrejenimi je zelo profesionalen, vendar pa ponavadi ni opaziti ogromne razlike med pisarno šefa in delavcev, a kljub temu razlike vseeno so.

90 odstotkov zasebnega sektorja predstavlja tuji kapital. Na Češkem ni domačih bank, temveč so predvsem nemške, na primer Deutsche Bank, Reiffeisen in Sparkasse. Čehi so z veseljem sprejeli tuj kapital, saj se je tako povečala kupna moč prebivalstva. Na moje vprašanje, kako je z razvitostjo Češke v primerjavi s Slovenijo, sem dobil odgovor, da ima Slovenija višji standard, povprečna plača je pri nas še vedno za 30 odstotkov višja, vendar nas Češka hitro dohiteva. Zelo pomembna je poslovna hierarhija in šef pomeni veliko avtoriteto.

Dolgi nazivi na vizitkah

Delovni čas je zelo podoben kot v Sloveniji, v multinacionalkah zgodaj začnejo z delom in tudi kmalu nehajo, to pomeni od 7. do 15. ure. Vedno bolj pogosto pa se uvaja delovni čas od 9. do 17. ure.

Tudi v poslovnih pogajanjih ni opaziti veliko razlike s Slovenijo. Lahko potekajo v dvoje, lahko pa tudi v večji skupini, odvisno od situacije. Pred pogajanjem si obe strani sežeta v roke ter izmenjata poslovna darila in vizitke. Značilnost njihovih vizitk je, da so na njih zabeleženi vsi možni nazivi in stopnje izobrazbe, ki jih je oseba dosegla. Značilnost njihovih vizitk je, da so na njih zabeleženi vsi možni nazivi in stopnje izobrazbe, ki jih je oseba dosegla. S sogovornikom sva se pošalila, da je najbrž označen celo plesni tečaj, ki ga je opravljala oseba. Praviloma pa na vizitkah ni objavljen zasebni naslov, saj naj bi bila služba ločena od doma. Vizitke so na eni strani natisnjene v češčini in na drugi strani v angleščini. Vprašal sem informatorje, če je na Češkem nevljudno, če jo vzameš z eno roko, pa so mi odgovorili, da je vseeno. Ko poslujemo s Čehi, je zelo pomembno, da smo točni. Ko se predstavimo, je pomembno, da si vedno sežemo v roke. Ko se predstavimo starejši osebi, smo pozorni na to, če nam ona ponudi roko. Običajno ima ženska pri razvrščanju prednost pred moškim, razen pred veliko starejšim gospodom. Vendar pa v poslovnih razmerjih obvelja prednost nadrejenega pred podrejenim.

Poslovneži ne pričakujejo zelo dragih daril, niti jih ne podarjajo. Primerna darila so dobri kemični svinčniki, žepni kalkulatorji in vžigalniki. Poslovneži ne pričakujejo zelo dragih daril, niti jih ne podarjajo. Kot je povedal Miha Štempelj, pa je zelo primerno darilo tudi steklenica beherovke. Darila

naj ne bodo predraga, predvsem naj bodo dobre kvalitete. Ko ste povabljeni h Čehom domov, je zelo primerno, če podarite šopek rož za vaše gostitelje. Pri tem pazite, da šopek ne bo vseboval 13 rož, saj vendar svojemu obdarovancu ne želimo nesreče. Kot pravi profesor Janez Bogataj v knjigi Kultura poslovnih, promocijskih in protokolarnih daril, so darila predvsem oblike pozornosti, lahko jih kažemo kot dobrodošlico ali del slovesa s poslovnim partnerjem. Z njimi izkazujemo resen namen in so nam v pomoč, da sodelovanje dobro steče. So del strategije poslovnih odnosov ter oblikujejo vtis in seznanjajo javnost in posameznike z načinom življenja v podjetju.

Preden preidemo na poslovni razgovor, si najprej izmenjamo nekaj uvodnih fraz. Čehi zelo spoštujejo zasebnost. Čehi bolj cenijo prijateljske odnose kot pa abstraktna pravila obnašanja. Kot je povedal sogovornik Danijel Čemas, te ne bodo takoj na začetku poznanstva povabili domov, saj ločijo zasebnost od poslovnosti. Niso trdi pogajalci, z njimi se veliko stvari lahko dogovoriš. Kot pravi Terri Morrison v knjigi Kiss, Bow or Shake Hands, odkrivajo Čehi resnico skozi mešanico subjektivnih občutkov in subjektivnih dejstev. Njihova vera in ideologije o humanizmu in demokraciji bodo vplivali na resnico v skoraj vsaki situaciji. V omenjeni knjigi piše še, da so Čehi vedno odprti do informacij v večini tem. Bolj so analitični kot asociativni, bolj cenijo prijateljske odnose kot pa abstraktna pravila obnašanja.

Vizitke C

Značilnost njihovih vizitk je, da so na njih zabeleženi vsi možni nazivi in stopnje izobrazbe, ki jih je oseba dosegla.

Poslovneži ne pričakujejo zelo dragih daril, niti jih ne podarjajo. Čehi bolj cenijo prijateljske odnose kot pa abstraktna pravila obnašanja.

Rusi niso posebej priljubljeni

Glede stikov z Rusijo sem dobil zelo različne odgovore. Sodelovanje je precej dvopolno, Čehi Rusov načeloma ne marajo. Včasih so vsi govorili rusko, danes nihče ne vidi interesa v tem, ampak mladi zelo dobro znajo angleško. Gospod Čemas je opazil veliko izdelkov v 90-ih letih prejšnjega stoletja iz Rusije, predvsem gre za izdelke iz stekla. V kakšni starejši gostilni so prav gotovo kakšni ruski kozarci. Miha Štempelj pa mi je pojasnil, da v zadnjih petih letih ni zasledil ruskih izdelkov, saj je blago predvsem evropsko, Čehi so zelo ponosni na svojo keramiko. Ljudje imajo največ avtomobilov znamke škoda, ogromno avtomobilov je znamke volkswagen passat. Zelo malo je japonskih avtomobilov.

Anekdota

Zelo znana je zgodovinska anekdota, ki obstaja na Češkem obstaja še iz srednjega veka, ko so gradili znameniti Karlov most v Pragi. Pred tem je bil most lesen. Novi most je moral biti trden, zato so se odločili, da bodo malto utrdili tako, da ji bodo primešali jajca. V Pragi ni bilo dovolj kokoši, da bi lahko znesle dovolj jajc, zato so prebivalci iz drugih krajev Moravske in Češke prispevali jajca v ta namen. Ena vas je poslala jajca, ki so jih najprej skuhal, zato da bi med prevozom ostala cela, in tako so postala neuporabna.

Drugo anekdoto mi je povedal Miha Štempelj. Ko je šel s Čehi na Krvavec smučat, so imeli redarji

oblečene fluorescentne jakne z napisom »reditelj«. Ker to pomeni po češko direktor, so tega gospoda vsi prosili, če jim lahko priskrbi ta oblačila.

LITERATURA:

Bogataj, Janez. 1994. Kultura poslovnih, promocijskih in protokolarnih daril. Ljubljana: Ethno.

Bultje, Jan. 2006. Češka: Spoznajmo države EU. Radovljica: Didakta.

Morrison, Terri et al. 1994. Kiss, Bow or Shake Hands: How to Do Business in Sixty Countries. Holbrook: Adams Media Corporation.

Natek, Karel in Marjeta Natek. 1999. Države sveta 2000. Ljubljana: Mladinska Knjiga.

Urbančič, Boris. 1993. Slovensko-češki kulturni stiki. Ljubljana: Mladika

Kulturno zlit, politično sprti Grčija in Turčija

Maruša Golob

Dobro je vedeti

Po grški mitologiji je Zevsov oče Kronos božanstvu neba Uranu odrezal spolne organe in jih vrgel v morje. V peni morja je nastala Afrodita, boginja ljubezni, lepote, spolnega poželenja in zaščitnica zaljubljenecv, ki je na Cipru stopila na kopno. Od tu najverjetneje izvira splošna podoba Cipra kot otoka večnega hedonizma in naslajanja ob hrani in pijači, sonca in peščenih plaž. Ob tem marsikdo ne ve, da na Cipru lahko tudi smučamo, in sicer na gori Mount Olympus, ki premore smučarsko središče Troodos. Poleg tega pa Ciper ponuja še bogato kulturno zgodovinsko dediščino, za ljubitelje narave pa tudi edinstveno favno in floro, saj je kar 7 odstotkov rastlin (140 vrst in podvrst) endemitov, otok pa je tudi dom za dve vrsti ogroženih in zato strogo zaščitanih želv (to sta zelena želva in kareta), največja divja žival pa je muflon, redka vrsta gorske ovce, ki živi le na Cipru.

Ker je deljen na turški in grški oziroma, pogojno rečeno, na muslimanski in krščanski del, je Ciper bikulturen otok, ki je bil pogosto predmet delitve in konfliktov. Kljub temu imata obe kulturi bližjo dediščino, kot bi si upali priznati, in v obeh skupnostih obiskovalec doživi topel sprejem.

Od starih Grkov do Angležev

Mnogi osvajalci otoka so za seboj pustili veliko zapuščino arheoloških zakladov. Ciper je bil naseljen v času paleolitika in od takrat so se zanj bojevali in ga naseljevali stari Grki. V njihovem času se je razcvetel kult boginje Afrodite, za katero so postavili najpomembnejši tempelj v Pafosu. Za njimi so prišli še Feničani, Asirci, Egipčani in Perzijci, leta 333 pr. n. št., pa je cvetoča ciprska mestna kraljestva svojemu imperiju priključil Aleksander Veliki. Leta 58 pr. n. št. je Ciper postal rimska provinca. Med misijonarskim potovanjem svetih Pavla in Barnabe se je prokonzul, upravnik in vojaški poveljnik province, spreobrnil v krščanstvo in s tem je Ciper postal prva država, ki ji je vladal krščanski vladar. Z razdelitvijo Rimskega cesarstva 395 je otok pripadel Vzhodnorimskemu cesarstvu. Zaznamovala so ga prizadevanja za neodvisno grško cerkev. Z muslimansko-arabsko ekspanzijo v sedmem stoletju se je začel spor med muslimani in kristjani, ki traja še danes.

Sledila so obdobja, ko je otoku vladal angleški kralj Rihard Levjesrčni, nato viteški red templjarjev in Franki - Lusignani od leta 1192 do 1489, za njimi pa Benečani vse do 1571 s prihodom Otomanov. Turki so ukinili fevdalni sistem, ustanovili so verske skupnosti, s katerimi so vladali, obnovili pravoslavno cerkev, a se je kljub temu veliko prebivalcev spreobrnilo v islam, saj so oblastniki pobirali zelo visoke davke ne-islamskemu prebivalstvu. V tem času je cerkev postala najpomembnejša podpornica grškega nacionalizma, ki se je razvil in krepil zaradi sovraštva do Turkov. Z odprtjem Sueškega prekopa leta 1869 je otok ponovno pridobil strateški pomen in s tem zbudil zanimanje pri Angležih.

Grški ali turški?

1878 je London s Ciprsko konvencijo prevzel upravljanje Cipra. Do prve svetovne vojne, ko je Turčija stopila na stran Nemčije, je bil Ciper še vedno formalno pod Otomanskim cesarstvom. Turčija se je Cipru odrekla šele leta 1923, po podpisu Lazanskega sporazuma. V času britanske nadvlade so dajali prednost Grkom, ki so jim bili zgodovinsko in kulturno bližji, Turke pa so zrinili na obrobje. To je vzbudilo turški odpor in kmalu zatem tudi odpor Grkov, tako da so leta 1931 izbruhnili protesti po vsem otoku. Velika Britanija je protest zatrla, poslal na otok vojake, prepovedala politične stranke, ukinila občinske volitve, uvedla cenzuro tiska in ustavne omejitve. Pod tujo vladavino je Ciper vseskozi uspel ohranjati grški jezik, kulturno dediščino in obdržati grško identiteto.

Od leta 1974 otok razdeljen na dve politični enoti: Republiko Ciper na južnem delu in turško republiko Severni Ciper, ki jo mednarodna skupnost ne priznava, a zavzema kar dobro tretjino otoka. Med leti 1955 in 1959 so Ciprčani bojevali osvobodilni boj in leta 1960 dosegli neodvisnost. Ciper je postal Ustavna republika Ciper. Zatem so Grčija, Velika Britanija in Turčija sklenile žuriško-londonski dogovor, s katerim je Velika Britanija na Cipru obdržala dve vojaški oporišči, ki pomenita kar tri odstotke ozemlja. Grčiji je v tem času zavaladala vojaška hunta, spori na Cipru pa so se stopnjevali. Vojaška hunta se je tako 15. julija 1974 odločila izvesti udar na Cipru in je strmoglavila demokratično izvoljeno ciprsko vlado.

Tako je od leta 1974 otok razdeljen na dve politični enoti: Republiko Ciper na južnem delu, ki mednarodnopravno obsega ves otok, in turško republiko Severni Ciper, ki jo mednarodna skupnost ne priznava, a zavzema kar dobro tretjino otoka. Obe strani sta se močno prizadevali da bi razrešili nerešena vprašanja pred vstopom Cipra v Evropsko unijo, tako da bi bili obe skupnosti v enaki meri deležni koristi, vendar jim to žal ni uspelo. Tako se je 1. maja 2004 Evropski uniji pridružil le grški del otoka. Leta 2005 so prešli na evropski menjalni sistem in januarja 2008 prevzeli evro kot državno valuto. Na drugi strani turška stran ohranja svojo valuto prevzeto od turške države, in sicer turško novo liro.

Od leta 1974 otok razdeljen na dve politični enoti: Republiko Ciper na južnem delu in turško republiko Severni Ciper, ki jo mednarodna skupnost ne priznava, a zavzema kar dobro tretjino otoka.

Kje se skrivajo priložnosti?

Kljub temu, da politično vprašanje Cipra ostaja nerešeno, je svobodno gospodarstvo na vladno kontroliranem področju od leta 1974 napredovalo. Danes je ciprsko gospodarstvo trdno, BDP na prebivalca pa narašča. Uspeh gre pripisati zlasti veliki sposobnosti prilagajanja spreminjajočim gospodarskim razmeram, vzpostavitvi tržno usmerjenega gospodarskega sistema, uspešnim makroekonomskim postopkom vlad, dinamičnemu in prilagodljivemu podjetništvu in visoko izobraženi delovni sili. Raste tudi poraba, in sicer najhitreje avtomobilov, pohoštva in električnih naprav. Hitro naraščajo tudi investicije v gradnjo nepremičnin, zlasti stanovanj in turističnih objektov, in tudi v telekomunikacijsko omrežje.

Ciper ima velik pomen v poslovnem svetu, saj ima na njem poslovalnice približno 54.000 mednarodnih podjetij. Ciper ima velik pomen v poslovnem svetu, saj ima na njem poslovalnice približno 54.000 mednarodnih podjetij. Tujce privlači predvsem ugodna poslovna klima, zelo majhne obdavčitve dobička in različne podpore. Ciper je bil po poročilu razvojnega programa Združenih

narodov leta 2006 uvrščen na 29. mesto indeksa človekovega razvoja. V prihodnosti želijo razviti zlasti storitve in hkrati zmanjšati odvisnost od turizma, ki je zdaj pretirano odvisen od zunanjih dejavnikov. Glavne gospodarske panoge so tako predvsem turizem ter izvoz tekstilnih in obrtnih izdelkov in tudi trgovski ladijski promet.

Ciper ima velik pomen v poslovnem svetu, saj ima na njem poslovalnice približno 54.000 mednarodnih podjetij.

Turisti jedo sir halumi, domačini pa so žejni

Domača obrt obsega vezenine ter lončarske in bakrene izdelke, katerih arhaični izvor naj bi dal ime Cipru. To ime naj bi po mnenju nekaterih izviralo iz grške besede coprum, ki pomeni baker. Narodne jedi so tradicionalni meze, samostojni obrok iz različnih prigrizkov, sir halumi in žganje zivanja. Pri grških Ciprčanih je zelo pogosto uživanje kozjega in ovčjega meso, ki ga pečejo na ražnju, ki ga ima v lasti vsako gospodinjstvo.

Turizem je bil leta 1974 močno prizadet in od takrat je v severnem delu v znatni meri zamrl in se ponovno obuja šele v zadnjem času. Na jugu je medtem turizem doživel razcvet. Tako je zadnja tri desetletja turizem najpomembnejša panoga ciprskega gospodarstva. K temu so prispevali tudi ugodni klimatski pogoji, naravne lepote, bogato zgodovinsko izročilo in gostoljubnost domačinov. Več kot polovica vseh turistov pomenijo Britanci in tako je angleščina dobro poznan jezik med domačini v republiki, medtem ko na severu ni tako. Po pričevanju sogovornika Luka Klemna, študenta etnologije in kulturne antropologije, ki je Ciper obiskal sicer zgolj turistično, je znanje domačinov večinoma omejeno le na turški jezik.

V sodobni književnosti sta najbolj znani imeni Kostas Montis, pesnik in pisatelj, in Demetris Th. Gotsis, medtem ko sta v svetu uveljavljena ciprska glasbenika Evagoras Karageorgis in Marios Tokas.

Pomembno je vedeti tudi, da imajo na Cipru probleme s preskrbo z vodo. To rešujejo na različne načine, denimo s transportom vode v cisternah do gospodinjstev. V mestih ima polovica gospodinjstev tekočo vodo na lihe dneve, druga polovica na sode, na stanovanjskih blokih pa imajo povsod rezervoarje za vodo. Poleg tega kupujejo tudi ustekleničeno vodo.

Poslovni bonton

Koga poznaš, ne, kaj znaš

V središču socialne strukture Ciprčanov je družina in tako ta pomeni vrh v lestvici vrednot. Pri tem imamo v mislih razširjeno družino, saj so del družine niso le krvni sorodniki, zraven pa štejejo tudi prijatelje. Po pričevanjih Žana Flakerja, študenta, ki ga s Ciprom veže družinska vez, je to moč videti predvsem na porokah, kamor so ponavadi povabljeni prav vsi sorodniki in prijatelji. Od tu tudi dejstvo, da je na Cipru še zelo pogost pojav družinskih podjetji, kar je opazil tudi Luka Klemen, ko je potoval po severu Cipra. Posledično je pri poslovanju s Ciprčani pogosto bolj pomembno, koga poznaš, ne pa, kaj znaš, ali kot pravi poslovnež iz Novega mesta: »Klasična vzhodnjaška zgodba je, da če nisi v pravem krogu ljudi, si obsojen na neuspeh.« A po drugi strani meni tudi, da denar ne pozna meja. Pomembno je, da sta obe strani zadovoljni in da je posel opravljen. Podlaga za vsako poslovno

sodelovanje je torej vzpostavitev dobrega osebnega odnosa. Sogovornik mi je svoj odnos s poslovnimi partnerji označil kot zelo sproščen, a hkrati resen, imenoval ga je kot zvit. Najverjetneje zato, ker so Ciprčani v osnovi zelo dobri pogajalci, saj je barantanje in pogajanje del njihovega vsakdana. In tako se najverjetneje zavedajo, da bodo dosegli več v svojo prid z nasmeškom na obrazu in s prijaznostjo kot pa s silo. Po besedah Luke Klemna brez barantanja ne prideš dlje kot do piva v lokalni trgovini, končna cena pa je najpogosteje polovična začetne. Temu načelu je podoben tudi nasvet poslovneža iz Novega mesta: »Vse informacije, ki jih dobiš, razpolovi in od preostalega je morda le polovica res!«

Meja je tabu

Pred poslovnim sestanekom je pomemben predhodni dogovor za termin, saj sklepanje posla nikoli ne pomeni le enourni sestanek. Poslovneži nimajo slabe navade, da bi zamujali in prav tako tudi od vas pričakujejo točnost. Sami sestanki niso namenjeni le sklepanju poslov, ampak so namenjeni izmenjavi idej in pogajanju o njih, kar pa še ne pomeni dejanske realizacije le teh. Tema pogovora velikokrat zaide na stran pot, zato se zna zgoditi, da se boste počutili kot na družabnem dogodku, a to je vse del njihovega načina poslovanja.

Pri pogovoru se je dobro izogibati sporu med Turki in Grki. Kot pravi Gregor Knafelc iz podjetja Hermes Softlab, je to ena od delikatnih tem, ob kateri številni Ciprčani zelo čustveno reagirajo. Doslednost je potrebna celo pri poimenovanju kave. Meja je ena od delikatnih tem, ob kateri številni Ciprčani zelo čustveno reagirajo. Doslednost je potrebna celo pri poimenovanju kave. Čeprav je način priprave na obeh straneh enak, ta na grški strani ni nikoli turška, ampak ciprska oziroma grška.

Sestanki so na splošno dolgi in sproščeni ter brez jasnih zaključkov, ki bi jih slovenski poslovnež morda želel. Naj vas odprtost ljudi, prijaznost in zanimanje za posel na samem sestanku ne zavede, saj se večina poslov zaključi s prijetnim odnosom in obljubami. Ključno je tudi dejstvo, da poslovneži s Cipra povečini razmerje, zaupanje in zvestobo vzpostavljajo z osebami in ne s podjetji. Če podjetje zamenja predstavnika, se vrne znova na začetek vzpostavljanja odnosa in zaupanja. Meja je ena od delikatnih tem, ob kateri številni Ciprčani zelo čustveno reagirajo. Doslednost je potrebna celo pri poimenovanju kave.

Pogajali se bomo jutri

Del ciprske kulture je spoštovanje hierarhije, ki je vsaj deloma posledica vzgoje v duhu obeh prevladujočih religij: islama in pravoslavlja. Ta se vzpostavlja po načelu starejših in višjih po položaju. S pomočjo tega se urejajo tudi odnosi med poslovnimi partnerji. O tem priča tudi izkušnja mojega informatorja, ki pravi, da je občutil močno podcenjevanje s strani partnerjev. Spoštovanje se vzpostavi z vzpostavitvijo dobrega osebnega odnosa. V turškem delu, torej kjer prevladuje islam, veljajo enaka pravila kot drugod po svetu, kjer je islam večinska religija. Med pogostejše besede spada avrio, kar pomeni jutri. To nakazuje na njihov način življenja, ki naj bi bil počasnejši v primerjavi z zahodnjaškim. Neprimerna sta alkohol in vsi izdelki, ki ga vsebujejo, ter svinjina. Desna roka je namenjena rokovanju, sprejemu vizitk, daril ali podajanju hrane preko mize. Komunikacija lahko poteka v angleščini, saj je med grškim prebivalstvom široko razširjena, med turškim nekoliko manj, a med poslovneži se stanje izboljšuje. Sicer pa so tako Grki na celini kot tudi otočani znani po tem, da

radi odlašajo z opravili. Med pogostejše besede pri njih spada avrio, kar pomeni jutri. To nakazuje na njihov način življenja, ki naj bi bil počasnejši v primerjavi z zahodnjaškim.

Med pogostejše besede spada avrio, kar pomeni jutri. To nakazuje na njihov način življenja, ki naj bi bil počasnejši v primerjavi z zahodnjaškim.

Iz oči v oči z nasmehom in čokolado

Poslovna darila niso visoko cenjena in jih navadno tudi ne odpirajo takoj po prejemu. Če že želite nekaj podariti, za primerno darilo veljajo razne slaščice ali drugi užitni proizvodi, tudi različna pisarniška oprema. Gregor Knafelc iz podjetja Hermes Softlab mi je povedal, da so za darilo namenili izdelke njihovega podjetja oziroma posebej naročene izdelke z njihovim logotipom, med katere sodijo tako ključi USB, čutarice ter tudi vina priznanih slovenskih proizvajalcev. Po spominih Žana Flakerja so bili Ciprčani navdušeni nad vsem, kar velja za slovensko. V njihovem primeru so bila to vina, čipke in podobno. Neprimerne pa so poleg alkohola pri muslimanih še bele lilije, ker so namenjene pogrebni obredju. Posebno mesto imajo poslovne vizitke. Svetuje se, da si jih poslovneži izmenjajo na prvem sestanku. Vizitke so navadno dvojezične ali pa imajo tiste, ki so namenjene tujim poslovnem, posebej prevedene v angleški jezik.

Pomembna je fasada

Oblačilni videz poslovnem je ponavadi zelo podoben videzu evropskih poslovnem. Pri moških je to temna, konservativna poslovna obleka, pri ženskah pa kostim ali konservativna obleka. Sogovornik je včasih opazil tudi manj dovršen, površen, skromen oblačilni videz in včasih opazil tudi nekaj nečistoče, na primer pri nohtih in čevljih, a ocenjuje, da nič manj kot drugod. Gregor Knafelc pa je o tem povedal, da je bila oprava na sestanku poslovno sproščena (business casual), torej srajca brez kravate, suknič in hlače iz džinsa.

Domačini so znani po svoji gostoljubnosti in tako ni nič čudnega, če vas povabijo na svoj dom na sestanek. Domačini so znani po svoji gostoljubnosti in tako ni nič čudnega, če vas povabijo na svoj dom na sestanek. Če se znajdete v taki situaciji, ob prihodu in odhodu sezite v roko vsem prisotnim in vzpostavite kontakt z očmi. Posebej pri odhodu se poslovite od vsakega posameznika posebej. Oblačila za tak dogodek naj ne bodo preveč formalna a vseeno naj bo videz urejen in profesionalen. Gost naj bi bil kar se da spoštljiv do gostitelja: sede naj šele, ko mu rečejo, jesti pa naj začne zadnji. Pri jedi pričakujte več hodov, saj je vljudno da s krožnika pojedete vse.

Siesta

Delavniki na Cipru so zelo različni. Komerčni delavnik se deli na zimski, ki traja od oktobra do aprila, in poletni, ki traja od maja do septembra. Pozimi naj bi bile trgovine odprte od 8.30 do 18.00 ob ponedeljkih, torkih, četrkih in petkih; ob sredah in sobotah pa med 8.30 in 14.00. V poletnem času naj bi bil delavnik v ponedeljek, torek, četrtek in petek od 8.30 do 13.00 in od 17.00 do 20.00; v sredo in soboto pa prav tako med 8.30 in 14.00. Banke so v poletnih mesecih odprte le v dopoldanskem času med 8.30 in 13.30 uro, pozimi pa še ob ponedeljkih v popoldanskem času od 15.15 do 16.45. Industrijski delovni čas je od ponedeljka do petka med 8.00 in 16.00. Tak delovni čas je vzpostavljen zaradi sieste, ki pomeni del dneva, ko je prevroče za delo. Takrat je tudi zelo malo ljudi po ulicah, saj se vsi skrivajo v hladnem zavetju svojih domov.

Domačini so znani po svoji gostoljubnosti in tako ni nič čudnega, če vas povabijo na svoj dom na sestanek. Domačini so znani po svoji gostoljubnosti in tako ni nič čudnega, če vas povabijo na svoj dom na sestanek. Če se znajdete v taki situaciji, ob prihodu in odhodu sezite v roko vsem prisotnim in vzpostavite kontakt z očmi. Posebej pri odhodu se poslovite od vsakega posameznika posebej. Oblačila za tak dogodek naj ne bodo preveč formalna a vseeno naj bo videz urejen in profesionalen. Gost naj bi bil kar se da spoštljiv do gostitelja: sede naj šele, ko mu rečejo, jesti pa naj začne zadnji. Pri jedi pričakujte več hodov, saj je vljudno da s krožnika pojedete vse.

Anekdota

Pri trinajstih letih je Žan Flaker z družino obiskal sorodnike na Cipru. Pri tem ga je njegov stric želel seznaniti s tamkajšnjo kulturo tudi s kulinarčne perspektive. Tako ga je odpeljal v lokalno restavracijo. A »zahodnoevropskega« Žana ni premamil vonj sveže pečenega suflakija, temveč je hotel v restavracijo veselega klovna, ki ga je prinesel na ta otok skupaj z razvojem turizma ameriški neoimperializem.

Drugo zgodbo mi je povedal Luka Klemen. Ko je nekega sončnega popoldne poležaval na plaži severnega Cipra, ga je vztrajno in odkrito osvajal mlad fant. Nikakor se ga ni mogel otresti, a na koncu je novi ciprski prijatelj le spoznal da iz te moke ne bo kruha. Tako se podre stereotip o konservativnosti muslimanskega sveta do drugačnih, saj je fant svojo spolno usmerjenost kazal javno in brez sramu.

LITERATURA:

Benkovič Kraševac, Monika. 2007. Ciper: vodnik ljubljanskega geografskega društva: Azija. Ljubljana: Založba ZRC.

Hellander, Paul. 2003. Cyprus: Lonely planet. Melbourne, Oukland, London in Paris: Lonely Planet Publications.

[Facts about Cyprus. 2008.](#)

[Portal Evropske unije. 2009.](#)

[The Guide To Cyprus - Personal Travel Guide: Cyprus etiquette. 2009.](#)

[UK trade and investment. 2008.](#)

[Wikipedija. 2009](#)

Stara nova država

Špela Smolej Milat

Dobro je vedeti

»Na obzorju so se komaj opazno poigravali žarki prihajajoče zore, Lovčen pa je žarel kot žareča ptica iz naših bajk... Božja lepota je ležala tu v vsem svojem razkošju.« Tak vtis je naredila Črna gora leta 1841 na ruskega potopisca G. P. Kovaljevskega.

Samostojna Republika

Republika Črna gora meri slabih štirinajst tisoč kvadratnih kilometrov in ima nekaj več kot šeststo tisoč prebivalcev. Republika Črna gora meri slabih 14.000 km² in ima nekaj več kot 600.000 prebivalcev. Do leta 2006 sta skupaj z republiko Srbijo tvorili federacijo Srbija in Črna gora, vendar so se prebivalci Črne gore na referendumu odločili za samostojnost. Predsednik Črne gore je Filip Vujanović, predsednik vlade pa Milo Đukanović. Oba predsednika imata sedež v glavnem mestu, Podgorici, ki je bila v času bivše Jugoslavije znana pod imenom Titograd. V Črni gori boste lahko plačevali izključno z evrom, ki je uradna valuta že od leta 2002, ko je zamenjal nemško marko. Leta 2002, ko je uradna valuta postal evro, so se Črnogorci soočili s precejšnjo podražitvijo, saj so po nemškem zgledu ob ceni le prečrtali DEM in napisali €. Takrat so se Črnogorci soočili s precejšnjo podražitvijo, saj so po nemškem zgledu ob ceni le prečrtali DEM in napisali €. Večina prebivalcev se je v popisu leta 2003 opredelila kot Črnogorci ali kot Srbi (Črnogorcev je nekaj več), poleg njih pa živijo tam še Bošnjaki, Albanci na skrajnem jugu, Muslimani in Hrvati. Vsi so popolnoma integrirani v politično, gospodarsko in kulturno življenje.

Republika Črna gora meri slabih 14.000 km² in ima nekaj več kot 600.000 prebivalcev. Leta 2002, ko je uradna valuta postal evro, so se Črnogorci soočili s precejšnjo podražitvijo, saj so po nemškem zgledu ob ceni le prečrtali DEM in napisali €.

Gospodarska sfera neodvisna od Srbije

Z gospodarskega vidika je Črna gora smiselno obravnavati ločeno od Srbije, saj je večina gospodarskih in političnih procesov potekala ločeno že pred odcepitvijo. Sicer Črna gora beleži višji proračunski primanjkljaj, vendar ima znatno nižjo inflacijo kot Srbija. Leta 2001 je Črna gora ustanovila svojo centralno banko, tako področje monetarne politike ostaja ločeno. Še pred uvedbo evra je imela dogovor z Nemčijo, da lahko uporablja nemško marko, kar pa ne vpliva na njihovo monetarno politiko. Po uvedbi evra je Centralna evropska banka ta dogovor ohranila, kar je Črni gori omogočalo več avtonomije, zlasti v smislu neodvisnosti od jugoslovanskega dinarja.

Za gospodarstvo je bilo prelomno leto 1994, ko je Črna gora doživela drugo najvišjo hiperinflacijo v zgodovini človeštva, in sicer tri milijone odstotkov, ter prišla na rob gospodarskega zloma. Za gospodarstvo je bilo prelomno leto 1994, ko je Črna gora doživela drugo najvišjo hiperinflacijo v zgodovini človeštva, in sicer tri milijone odstotkov, ter prišla na rob gospodarskega zloma. Po 1994 pa je gospodarstvo izjemno napredovalo. Danes so politične in gospodarske reforme v Črni gori

naprednejše od srbskih. Privatiziranih je 65 odstotkov podjetij, pri čemer so nekateri tuji kupci še vedno previdni, predvsem zaradi netransparentnosti privatizacijskih postopkov. Vlada zato veliko truda vlaga v preprečevanje korupcije in sive ekonomije, dejavna pa je pri privabljanju tujih vlagateljev s projekti, kot so Črna gora - prosta gospodarska cona in Črna gora - ekološka država. Slednji je odločilen tudi za razvoj turizma, ki je že zdaj med vodilnimi gospodarskimi panogami. Za gospodarstvo je bilo prelomno leto 1994, ko je Črna gora doživela drugo najvišjo hiperinflacijo v zgodovini človeštva, in sicer tri milijone odstotkov, ter prišla na rob gospodarskega zloma.

Dežela, kjer sta ženska in popotnik sveta

Črnogorci so ponosen narod, ki ga je oblikovala burna zgodovina. To se med drugim kaže tudi v njihovem zavedanju bogastva naravne in kulturne dediščine. Tako ima Črna gora kar štiri narodne parke. Najbolj ponosni so na Lovčen, kjer je v veličastnem mavzoleju pokopan njihov največji pesnik, vladika in diplomat, Petar Petrović Njegoš (1813 - 1851). Mavzolej stoji na nižjem od dveh vrhov Lovčena, saj je bila to izrecna želja tega vladarja. Višji vrh naj bi namreč počakal še večjega in še močnejšega vladiko, ki bo gotovo prišel za njim. Danes stoji na višjem vrhu radijski oddajnik! Njegoševi najbolj znani deli sta Gorski venec in Slobodijada. S svojo slavo in pravičnostjo je postal duhovni simbol naroda, Lovčen pa simbol in varuh črnogorske svobode.

Ostali narodni parki so Skadarsko jezero, največje jezero na Balkanu, Durmitor, kjer teče slikovita reka Tara, katere kanjon je vpisan na seznam Unescove naravne dediščine in Biogradska gora s prostranim pragozdom. Pod zaščito Unesca je še stari mestni del Kotorja.

Bogate sledi zgodovine

Tako kot naravno je tudi kulturnozgodovinsko Črna gora zelo bogata dežela, ki je bila izpostavljena močnemu vplivu Mediterana in deloma srednje- ter vzhodnoevropskim kulturnim vplivom. Črna gora je kulturnozgodovinsko zelo bogata dežela, ki je bila izpostavljena močnemu vplivu Mediterana in deloma srednje- ter vzhodnoevropskim vplivom. Številna so arheološka nahajališča ostankov prazgodovinskih kultur ter ilirske in rimske kulture.

Najvidnejši spomeniki srednjeveške kulture so gotovo številne cerkve in pravoslavni samostani (manastirji), od katerih je Manastir Ostrog iz 17. stoletja pravo romarsko središče. Zaradi čudodelnih in zdravilnih moči Vasilija Ostroškega, ki je pokopan v njem, ga obiskujejo romarji vseh veroizpovedi. Kot največji dosežek srednjeveške kulture pa avtorji knjige Črna gora izpostavljajo tiskarno Crnojevića iz leta 1493, ki je najstarejša na področju jugovzhodne Evrope. Z vdorom Turkov so se svinčene tiskarske črke pretopile v svinčena zrna in prva skrb Črnogorcev je bila obramba neodvisnosti. Iz tega obdobja so številna obeležja, ki kažejo prisotnost Turkov, in šele v 19. stoletju je črnogorska država spet zadihala s polnimi pljuči ter začela vlagati tako v gospodarski kot kulturni razvoj.

Prvi akt v zgodovini Črne gore, ki pravno ureja notranje in zunanje zadeve ter poziva na splošno borbo proti Turkom, je nastal med leti 1798 in 1803 in je poznan pod imenom Zakonik vladike Petra Prvega Petrovića Njegoša. Služil je kot osnova za Danilov zakonik, ta pa kot osnova za današnjo zakonodajo Črne gore. Poleg tega zakona so Črnogorci izredno ponosni na svojo bojevniško

preteklost, kar kaže zbirka zaseženih turških zastav v borbah za neodvisnost ter zbirka odlikovanj, ki jih je podeljeval sam Petar Drugi Petrovič Njegoš. Obe zbirki hrani muzej na Cetinjah.

Črna gora je kulturnozgodovinsko zelo bogata dežela, ki je bila izpostavljena močnemu vplivu Mediterana in deloma srednje- ter vzhodnoevropskim vplivom.

Pripadnost klanu

Ena od posebnosti črnogorske družbene ureditve je tradicionalna pripadnost klanu, skupini družin, ki so v sorodu po moški strani. Z vedno večjo integracijo v Jugoslavijo je avtonomija klanov izginila, kljub temu pa klani ostajajo pomemben element v črnogorskem družbenem življenju. Še iz časa bojev proti Turkom klani tradicionalno poudarjajo junaštvo v bitki kot glavno človekovo vrlino.

Uradni pisavi sta dve, latinica in cirilica, ki imata enakovreden status. Uradni jezik je črnogorski oziroma, če smo nekoliko bolj natančni - srbski v jekavskem narečju. Zveni podobno kot hrvaški dalmatinski dialekt s srbskim besednjakom. Poleg tega so uradni jeziki še jeziki manjšin, kar poudarja enakost vseh prebivalcev.

Oblačilna podoba in kulinarika

Ženske ohranjajo običaj žalovanja in se po smrti moža za vedno ovijejo v črnino. Črnogorska narodna noša, kakršno vidimo le še na folklornih predstavah, je izredno razkošna, elegantnega kroja in z bogatimi zlatimi vezeninami. Pri ženskih nošah so pomembni detajli, ki pojasnjujejo, koliko je ženska stara in kakšnega stanu je. Tako dekleta prepoznamo po kapah na glavi, žene pa po rutah. Moški so v praznični noši do zob oboroženi - za pasom nosijo dve pištoli in dolg zakrivljen nož, t.i. jantagan, čez ramo si zavihtijo dolgo puško. Tudi danes ima veliko Črnogorcev doma kak kos orožja, nekateri zaradi zgodovinske vrednosti kot okras, nekateri pa tudi zaradi praktičnega pomena. Zlasti v gorskih predelih pa pištola ne sme manjkati na večjih zabavah, kot je na primer poroka, kjer je streljanje v zrak sestavni del proslavljanja.

Na zabavah se obilno jí in pije. In kakšna je hrana? V vseh restavracijah si boste lahko privoščili standardno evropsko in mediteransko hrano in Turistični vodič Črne gore zagotavlja, da so vsa živila živalskega izvora pod veterinarsko-zdravstvenim nadzorom in po standardih in predpisih Evropske unije. Gotovo pa so za gurmane bolj zanimive restavracije z domačo hrano. Zlasti v gorskih predelih pištola ne sme manjkati na večjih zabavah, kot je na primer poroka, kjer je streljanje v zrak sestavni del proslavljanja. Med hladnimi predjedmi so na izbiro njeguški pršut in sir, pljevaljski sir (pršut je nekoliko močnejšega okusa kot naš, siri so ponavadi narejeni iz kravjega mleka, razen 'kačkavalj', ki je kozji), gobe, 'priganice' (podobne so našim ocvrtim miškam) in sušena riba. Osnova za glavne jedi na severu je jagnjetina, pečena ali kuhana, še posebej je cenjena jagnjetina, kuhana v mleku. Tradicionalna hrana so tudi 'cicvare' na kajmaku (koruzna kaša) ali kuhan krompir s kajmakom in sirom. V osrednjem delu in v primorju vam bodo postregli s 'kuvano kastradino' (kuhana suha ovčetina), s prekajenim ali svežim krapom na Skadarskem jezeru, na črnogorski obali pa seveda z morskimi ribami in drugimi morskimi sadeži. Za posladek pa so ponavadi 'priganice' (podobne so našim ocvrtim miškam) z medom in s suhimi figami. Na jugu so poznani vinogradi Plantaže 13. jul, kjer pridelujejo vrhunska vina, kot so vranac in vranac pro corde od rdečih vin ter krstač od belih. Poleg

tega tu pridelujejo tudi odlično 'lozo' (žganje iz grozdja), na severu pa so pristaši močnih aromatičnih žganih pijač iz sliv, jabolk ali hrušk (šljivovica, jabukovača in kruška). Znano je tudi Nikšičko pivo.

Zadetek v črno je večerja ob tradicionalni črnogorski glasbi, ki je kombinacija balkanskega patosa in vročekrvnosti ter bojevitve črnogorske narave. Sledovi črnogorske zgodovine pridejo na dan skozi pastirske in poročne pesmi ter epske balade, ki jih pojejo ob tamburici, harmoniki, tarabuki (vrsta tolkala, ki pogosto spremlja tamburico), diplah (dude z mehom iz kozje kože), guslah ali kavali (pastirski piščali). Poseben stil petja, ki se poje brez glasbene spremljave, imenujejo »iz glasa«, kar pomeni naravnost iz grla, in je glasna tehnika tako, da se je pesem slišalo tudi, ko so delali na polju. Zlasti v gorskih predelih pištola ne sme manjkati na večjih zabavah, kot je na primer poroka, kjer je streljanje v zrak sestavni del proslavljanja.

Poslovni bonton

Potrudi se z njihovim jezikom

Priporočljivo je, da se Slovenski poslovneži, ki znajo vsaj malo srbsko oziroma hrvaško, potrudijo z njihovim jezikom. Oprostili vam bodo vse drobne napake. Večja ovira za poslovanje v Črni gori predstavlja pisna komunikacija. Kljub temu, da sta latinica in cirilica popolnoma enakovredni, je v tisku bolj zastopana cirilica. Kljub temu, da sta latinica in cirilica popolnoma enakovredni, je v tisku bolj zastopana cirilica. Kratka obnova znanja cirilice je pred odhodom v Črno goro dobrodošla. Če ne drugače, vsaj zato, da boste imeli ob kavi manj težav pri listanju časopisa. V Črni gori tudi v času poletne sezone v turističnih središčih namreč še vedno ni mogoče dobiti tujih časopisov. Ob tem velja omeniti zanimiv sistem učenja pisave v osnovni šoli. Ena generacija se v prvem razredu uči cirilico in v drugem latinico, naslednja generacija pa ravno obratno. Tako vsi obe pisavi odlično poznajo, uporabljajo pa ponavadi tisto, ki so se jo prej naučili.

Kljub temu, da sta latinica in cirilica popolnoma enakovredni, je v tisku bolj zastopana cirilica.

Diplomatsko izogibanje političnim debatam

Slovence v Črni gori izredno cenijo, o Sloveniji pa imajo naravnost idealistično predstavo. »Menijo, da smo dežela, kjer se cedita med in mleko,« meni Igor Mežek, direktor podjetja Pilaster z Jesenic, ki je rekonstruiralo prešo v ladjedelnici Bijela, eni največjih ladjedelnic bivše Jugoslavije. Presenetljiva je neprikrita mržnja Črnogorcev do Srbije (kar je odvisno od kraja - nekatera področja so izredno prosrbsko naravnana). Ker se je v Črni gori težko izogniti političnim in jugonostalgичnim debatam, je priporočljivo imeti tudi kanček diplomacije in manevriranja, da ne bi prišli v zadrego.

Točnost in prilagajanje

Črnogorci radi dramatizirajo. Prav tako si za sestanek vzamejo čas. Kar dobesedno pomeni: »Sjedni, popij kafu!« Sicer pa so precej točni in se, kar se tiče terminov, prilagajajo gostu. Za sestanek si vzamejo čas, kar dobesedno pomeni: »Sjedni, popij kafu!« 'Svetinja' je edino čas malice in niti direktor podjetja takrat ne bo zahteval od delavca, da to prekrši. Med sabo se Črnogorci radi imenujejo po nazivu in ne po imenu ali priimku.

Za sestanek si vzamejo čas, kar dobesedno pomeni: »Sjedni, popij kafu!«

Zunanost in ženske v poslovnem svetu

'Noše' v poslovnem svetu kažejo, da kako velik pomen pripisujejo zunanemu videzu. »Črnogorci so rojeni za uniforme in se v njih odlično počutijo,« se Igor Mežek spominja črnogorskih oficirjev JLA v času, ko je služil vojsko. To se je preneslo tudi v poslovni svet, kjer sta kravata in obleka pravilo, še posebej, če izdelani s strani priznanega modnega oblikovalca. Nič drugače ni pri ženskah. Piko na i prispeva njihova umirjena diskretnost stila ter podoba sama - Črnogorke so namreč že pregovorno visoke, suhe in vranje črnih las. Značilen in za nas nekoliko nenavaden je odnos moških kolegov do žensk na višjem položaju. 'Nosijo jih po rokah' in vsak trenutek izkoristijo za laskanje in dvorjenje.

Med zasebnim in poslovnim ni mej

Pri izmenjavi vizitk in poslovnih daril ni posebnih obredov ali pravil. Tudi pri poslovnih kosilih in večerjah so Črnogorci precej sproščeni. Te potekajo v družabnem, neobremenjenem vzdušju ob obilici hrane in ponavadi tudi precej alkohola. Priljubljene so zdravice z rakijo (močno žgano pijačo). Meje med poslovnim in zasebnim svetom so manj jasne kot pri nas. Meje med poslovnim in zasebnim svetom so manj jasne kot pri nas. Pogosto je vabljenje na kavo kar na dom, tudi poslovna kosila in sestanki se včasih odvijajo kar pri nekom v jedilnici.

Črnogorci se tako na zasebni ravni kot v poslovnem svetu pozdravijo s stiskom roke, objemom in tremi poljubi. V poslovnem svetu načeloma vsaj poljubljanje prihranijo tujcem, ni pa nujno. Povsem možno je, da se tudi poslovneži med sabo objemajo in poljubljajo. Meje med poslovnim in zasebnim svetom so manj jasne kot pri nas.

Kako na pot?

Po podatkih Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije Slovenija nima sklenjenega nobenega sporazuma s Črno goro, tako da morate stroške za nujno in nepredvideno zdravljenje poravnati sami. Ob vrnitvi domov na podlagi predložene dokumentacije pa vam ZZZS te stroške povrne. Lahko pa sklenete prostovoljno zdravstveno zavarovanje za tujino pri katerikoli naši zavarovalnici.

Najenostavneje je v Črno goro priti z letalom, saj z Brnika Adria Airways leti trikrat tedensko naravnost v Podgorico, ki je od Ljubljane oddaljena približno 700 km. Vize slovenski državljani ne potrebujejo. Na kopenskih mejnih prehodih lahko vstopite v državo z osebno izkaznico, mejni organi pa vam napišejo nekakšno potrdilo oziroma začasno vizo. Še vedno priporočamo potni list, saj se tako izognete nepotrebnem izgubljanju časa na meji.

Delovni čas pošt, bank in trgovin v Črni gori je daljši od našega - odpirajo jih bolj zgodaj in zapirajo kasneje. Pošte in banke delajo ob sobotah po skrajšanem delavniku, medtem ko so živilske trgovine odprte tudi ob nedeljah, v času poletne sezone na obali pa celo 24 ur na dan. V večini trgovin je mogoče plačevati s kreditnimi karticami.

Črna gora ni daleč. Ne geografsko ne kulturno. Črna gora ni daleč. Ne geografsko ne kulturno. V zadnjih letih so pokazali, da so konkurenčen trg, ki je vabljev za Evropo. S tem so dokazali tudi, da ne potrebujejo zavetje večje sosedje, s katero so dolgo živeli v federaciji.

Anekdota

Slovensko gradbeno podjetje SCT je v Črni gori gradilo predor Sozina, ki so ga za promet odprli v juliju 2005. Črnogorci so želeli častno obeležiti že sam preboj planine Sozina in so se na to proslavo tudi temeljito pripravili. Vendar so bili »ludi Slovenci«, ki so v Črni gori že pregovorno poznani kot preveč delovni, nekoliko prehitri. Da slavje ob preboju ne bi splavalo po vodi, so morali delavci pridno zasuti luknjo in jo ponovno prevrtati ob bučnem aplavzu in rezanju traku.

LITERATURA:

Baština. 2006. '[Kulturna baština Crne Gore](#).' (Pregledano 17. 5. 2006 ob 21:26).

Izvozno okno. 2006. '[Podatki o državah](#).' (Pregledano 8. 4. 2006 ob 14:49).

MonteNet. 2006. '[Montenegro-Crna Gora](#).' (Pregledano 9. 4. 2006 ob 18:09).

Novović, Miodrag-Kujo, ur. 2004. Turistički vodič Crne Gore: Dobrodošli u Crnu Goru. Podgorica: Grafo Crna Gora.

Privredna komora Crne Gore. 2006. '[Privredna komora Crne Gore](#).' (Pregledano 10. 4. 2006 ob 10:47).

Rootsworld. 2006. '[Music from Montenegro](#).' (Pregledano 17. 5. 2006 ob 22:11).

Strugar, Vlatka Robinjoni, ur.b 2003. Crna Gora. Beograd: Publikum.

EGIPT

Priložnosti in ovire ob poti Nilove neskončnosti

Polona Oman

Dobro je vedeti

Egipt je afriška država s 74 milijoni prebivalcev in je del sredozemskega multikulturnega prostora, ki z najsevernejšim robom sega tudi na naša tla. Je ena izmed arabskih držav, ki leži ob severni obali Afrike in jo skoraj v celoti prekriva puščava z vročim ter zelo suhim podnebjem. Egipčanski uradni jezik je arabski, denarna enota egiptovski funt, glavno mesto pa Kairo, ki so ga tisoč let gradili in prenavljali. Prepoznavni znaki Egipta iz preteklosti, ki še danes vzbujajo pozornost mnogih turistov, so piramide v Gizi, grobnice v Dolini kraljev in templji v Luksorju in Karnaku. Večina prebivalstva, to je kar 90 odstotkov, živi v območju reke Nil, ob teh pa je nekaj več kot polovica naseljenih na ruralnih območjih. Večina prebivalstva živi od kmetijstva, ki je mogoče le na 3 odstotkih površine celotne države. Egipt je kot eno izmed prvih območij na svetu razvilo centralizirano državo. Danes je demokratična republika, ki je svoj zakonodajni sistem povzela po evropskem modelu, vendar je prisotnih tudi mnogo islamskih elementov.

Čeprav je Slovincem Egipt geografsko sorazmerno blizu, pa je bil v kulturnem pogledu dolgo časa tujina. Podoba Egipta v očeh Slovencev je temeljila na strahu pred neznanim, hkrati pa je, kot piše profesor Zmago Šmitek v članku Egipt - dežela slovenske fascinacije, vsebovala prepričanje o posebnih magičnih sposobnostih tamkajšnjih ljudi. Če so bili slovenski stiki z Egiptom do konca osemnajstega stoletja še občasni in enostranski, so se v devetnajstem stoletju razširili na vsa pomembna področja gospodarstva, kulture in politike.

Danes so pomembni izvozni artikli Slovenije v Egipt karton, papir, izdelki iz železa in jekla ter zdravila. Velik delež uvoženih artiklov v Slovenijo pa predstavljajo bombaž, bombažna preja, agrumi ter zelenjava. Bombaž je najpomembnejši izvozni izdelek Egipta, izvoz nafte in turistična dejavnost pa predstavljata hrbtenico egipčanskega gospodarstva. V zadnji letih je Egipt eden izmed hitro rastočih in najprivlačnejših trgov.

Kulturna orientacija

Egipt je del arabskega sveta, ki zajema vse države, kjer živijo Arabci ali drugi arabizirani narodi in jim je skupen arabski jezik. Te države se razlikujejo predvsem po kolonialni zgodovini, kar je razvidno v prvem tujem jeziku, ki je v Egiptu zaradi angleške nadvlade angleščina, ki je tudi poslovni jezik. Vse arabske dežele pa povezuje veroizpoved, to je islam, čeprav je v Egiptu in nekaterih drugih državah tudi nekaj kristjanov. Islam in s tem tudi sveta knjiga Koran narekujeta pravila vedenja, ki jih upoštevajo v vsakdanjem življenju, tudi v poslovnem, saj je islam vera, ki je prisotna tako na individualni kot tudi na kolektivni ravni. Koran posega na poslovno področje, saj prepoveduje poslovanje z blagom, katerega uživanje je prepovedano za muslimane, in s tem omejuje mnogo poslovnih aktivnosti. Svinjina je zanje prepovedana hrana, alkohol pa prepovedana pijača. Turisti pa morajo bolj kot z alkoholom biti previdni z vodo, ki jo pijejo v Egiptu, in s hrano, ki jo zaužijejo. Voda iz vodovodnih cevi naj bi bila v večjih mestih načeloma pitna, vendar je varneje, če obiskovalci kupijo

ustekleničeno, saj je voda iz vodovoda močno klorirana, kar lahko povzroči trebušne in prebavne težave. Prav tako je priporočljivo dobro umiti ali olupiti vse sadje in se izogibati sveži zelenjavi. Dve izmed najbolj priljubljenih jedi v Egiptu sta kofta, to je zelo začinjeno meso nabodeno na leseno palčko in spečeno na žaru ter kebab. Čaj in kava predstavljata glavni pijači tega dela sveta. Če zahtevate kavo, boste dobili turško kavo, ki je prisotna povsod na Srednjem Vzhodu. Priljubljena pijača so tudi sokovi iz sveže stisnjenega sadja, ki jih lahko kupite na vsakem vogalu.

Egipčani radi pripovedujejo šale o vladi, ostalih Arabcih v drugih deželah in predvsem se znajo nasmejati tudi sami sebi. Pomembne dogodke v njihovih življenjih predstavljajo rojstvo, poroka in smrt. Med pomembnejšimi dnevnimi obveznostmi pa so prijatelji, družina in hrana. S prihodom moderne zahodne tehnologije se je spremenil način življenja Egipčanov, nanj so preko televizije in radia začele vplivati tudi Združene države Amerike, ki imajo na ljudi zelo velik vpliv. Tako Cola-cola kot tudi televizija in kavbojke predstavljajo prebivalcem te afriške države tudi statusni simbol, s katerim navzven pokažejo dobro življenje.

Poslovni bonton

Gostoljubni pogajalci, za katere čas ni denar

Poslovanje v Egiptu temelji na osebnem stiku, zato je pomembno, da ob obisku poslovnega partnerja ne preidete takoj na posel. Pogovor naj se prične o splošnih, vsem poznanih stvareh. Arabska kultura sodi med tiste, kjer so osebna poznanstva pomembnejša od samega partnerstva, zato bodo morda pogovor prekinili zaradi telefonskih klicev, obiskov prijateljev ali družine. Sogovornica, ki sodeluje pri organizaciji potovanj v Egipt in je deželo obiskala že petkrat, mi je povedala, da sestanke mnogokrat predvsem moški pričnejo s pogovorom o svojih otrocih. Potrebna je potrpežljivost, saj je čisto nekaj navadnega, če po petih medsebojnih obiskih še ne sklenete posla. Moja sogovornica, ki končuje študij turizma na Visoki šoli za hotelirstvo in turizem v Portorožu in je zaposlena v celjski turistični agenciji, ki posluje z Egiptom že vsaj osem let, mi je zaupala, da sestanki povprečno trajajo od štiri pa celo do sedem ur, saj se egipčanski poslovneži velikokrat ne zmenijo za zahteve in želje, tako da je treba dolgo časa vztrajati, da dosežeš svoje. Hitrost poslovanja je torej v Egiptu počasnejša kot v Evropi, saj pomenijo pogajanja dolgotrajen proces, ljudje pa za odločitve potrebujejo čas. Prav tako se jim ne mudi reševati problemov, ki nastanejo. O problemu, ki bi ga mi rešili v parih minutah, oni razpravljajo par ur, je povedala moja sogovornica. Torej se sprejemanje hitrih odločitev ne obnese najbolje.

Njihov urnik je zelo prilagodljiv. Potrebno se je potruditi, da sprememba časa srečanja za nekaj dni ne povzroči resnega problema. Točnost pomeni zanje vrednoto le v primeru, če jim projekt oziroma sestanek veliko pomeni in vedo, da jim bo v prid, je dodala sogovornica s turistične agencije. Mnogokrat pa je netočnost tudi posledica slabo organiziranega prometnega režima v glavnem mestu.

Prav tako je treba upoštevati, da se v podjetnih načeloma ne posluje ob petkih in tudi ob sobotah le občasno. Delovni dnevi so od nedelje do četrta, med osmo zjutraj in šestnajsto oziroma sedemnajsto uro popoldne in po besedah sogovornice v popoldanskih urah delajo izjemoma, če menijo, da se jim bo to pri poslu obrestovalo. Za državne službe pa so delovni dnevi vsi, razen torki in petki, delovni dan pa traja od osme ure zjutraj do petnajstih.

Priporočljivo je veliko komunikacije tudi o splošnih temah, saj se šele po odstranitvi vseh možnih preprek lahko preide na posel. Poleg tega je arabska poslovna kultura formalna in hierarhična. Formalna je v smislu izražanja spoštovanja in družbene hierarhije. V nasprotju s tem pa so nekatere evropske poslovne kulture, med katere bi lahko šteli tudi slovensko, ki so bolj osredotočene na posel, bolj zadržane in manj formalne v smislu družbene hierarhije. Sramežljivost, hladnosti in zadržanost so lahko ovire za uspeh, saj sta po pripovedovanju moje sogovornice za egipčanske poslovneže značilni prijaznost in gostoljubnost. Tudi šale med sklepanjem posla so sprejemljive, če le niso žaljive. Za tuje obiskovalce je priporočljivo, da se naučijo osnovnih principov islama: hvaliti in spoštovati starejše. Pričakujejo nenehno hvaljenje ob dobro izvršenem delu, zelo pa so občutljivi na kritiko.

Leva roka, alkohol in svinjina? Ne hvala!

Pri srečanju in pozdravljanju je v navadi vljudno rokovanje in odločen, direkten pogled v oči. Prisotno je močno izražanje čustev in verbalni jezik z mnogimi pretiravanji. Egipčanski pogajalci se izogibajo direktnemu nasprotovanju, ki pa ga pokažejo z dvigovanjem tona glasu, kar je tudi znak iskrenosti. Priporočljivo se je naučiti obnašanja z opazovanjem ter upoštevati namige svojega lokalnega partnerja. Po mnenju sogovornice iz turistične agencije je telesno izražanje mnogokrat pomembno, saj iz gibov in mimike obraza lahko razbereš še tisto, kar ti sogovornik drugače ne bi hotel zaupati. Ob obisku je priporočljivo poslovnemu partnerju izročiti z desno roko vašo vizitko, ki naj bo natisnjena na eni strani v angleškem in na drugi v arabskem jeziku, vendar pa ta sogovornica meni, da je dovolj le angleščina, saj vsa pogajanja potekajo v angleškem jeziku in tudi pogodbe so zapisane v angleščini. Na pogodbah, ki jih sklenete, pa je pomembno, da sta zapisana tako zahodni gregorijanski kot tudi arabski datum. Pozornost ob tem ni nikoli odveč, saj Kopti uporabljajo drug koledar, ki ni enak niti zahodnemu niti arabskemu.

Poslovnih daril se ne pričakuje, so pa vsekakor dobrodošla. V začetku naj bi to bila le simbolična darila. Študentka turizma mi je povedala, da so poslovna darila ponavadi predvsem spominki oziroma nekaj, kar je nacionalnega iz značilnega za državo, od koder prihajaš (na primer idrijske čipke ali knjige o Sloveniji). Treba pa se je izogibati stvarjem, ki so za muslimane prepovedane. Takšno darilo je na primer alkohol, parfumi, ki vsebujejo alkohol, vsi izdelki, ki so kakorkoli povezani s svinjino, spodnje perilo ter kipi, ki prikazujejo razgaljene ali celo gole ženske. Priporočljiva darila naj bi bile slaščice ali čokolada, čeprav mi je sogovornica dejala, da jih nikoli ne podarjajo. Za primerno darilo veljajo tudi manjše elektronske naprave, saj simbolizirajo napredek. Izogibati se velja tudi cvetlicam, saj so bile pri njih izvirno namenjene le za pogrebe in poroke. Pri podarjanju daril pa moramo paziti, da jih zmeraj izročimo in sprejmemo z desno roko.

Pri prehranjevanju ali drugih opravkih uporabljajo Egipčani samo desno roko, kar velja tudi za levičarje, saj velja leva za nečisto. Prav tako se leve roke ne uporablja za rokovanje. Kot je povedala moja sogovornica, so poslovna kosila obvezen del pogajanj. Po jedi je priporočljivo pustiti nekaj hrane na krožniku, saj to za gostitelja pomeni, da vam je bil obrok všeč. Za gostitelja je neprijazna gesta, če ne pustite nič. Ob poslovnih sestankih je v navadi, da se ponudita čaj ali kava, kar je znak gostoljubnosti. Zavrnitev velja za nevljudno vljudno. Prav tako velja za nečedno kazanje podplatov. Odsvetujemo torej sedenje s prekrizanimi nogami in tudi kazanje s prstom na drugo osebo.

Več kot obleka pove jezik telesa

Za moške sta priporočljivi poslovna obleka in kravata. Opazen nakit, posebej okoli vratu, ni priporočljiv, saj islam prepoveduje nošenje nakita pri moških. Za ženske je priporočljivo konzervativno oblačenje, kar pomeni nošenje dolgih rokavov, krila vsaj pod koleno, če ne že do gležnjev, vendar tudi drugačna obleka po mnenju moje sogovornice s turistične agencije v Celju ne predstavlja prevelikega problema, če je poslovni partner bolj odprte narave. Hlače in hlačni kostimi pa gotovo niso priporočljivi. Dobra izbira za tujke je tudi ovratna oziroma naglavna ruta, ki pa v Egiptu ni tako strogo obvezna kot v nekaterih drugih islamskih državah. Če vas bodo vaši poslovni partnerji nesodobno ogledovali, je to znak, da ste neprimerno oblečeni. Nepriporočljivo pa je izbrati tradicionalno egipčansko oblačilo, saj lahko to pomeni veliko žalitev za domačine, ker tradicionalna oblačila niso namenjena temu, da bi jih nosili tuji poslovneži.

V mnogih arabskih državah ženske niso prisotne v poslovnem svetu. Če pa ženska kljub temu želi poslovati, naj se drži naslednjih nasvetov, ki jih Peter Bratož navaja v diplomskem delu z naslovom Značilnosti pogajanj v arabskem svetu: žensko naj predstavi starejši moški z visokim ugledom ali pa naj si pridobi profesionalna ali tehnična priporočila, saj si je z večščino moč pridobiti ugled. Po izkušnjah moje druge sogovornice, ki je zaposlena v podjetju, ki izvažajo v Egipt karto in papir že deset let, je za egipčanske poslovneže značilno laskanje in dajanje komplimentov ženskim predstavnicam, saj z njimi redkeje poslujejo. V Egiptu je v poslovnem svetu prisotnih več žensk kot v drugih arabskih deželah in po izkušnjah moje sogovornice iz Celja so ženske enako dobro sprejete kot moški poslovneži. Običajno so aktivne v mednarodnem poslovanju in so izrazito prozahodno usmerjene.

Pri pogajanjih je zelo pomembno dobro poznavanje pogajalskih tehnik, predvsem barantanja. Glavna spretnost pri pogajanjih je pošiljanje signalov o svojih željah in sprejemanje signalov z nasprotni strani. Pomembno je vedeti, kdaj se je nasprotna stran pripravljena premakniti s svoje pozicije. To je moč zaznati po jeziku telesa, saj je v Egiptu in nasploh v arabskem svetu govorica telesa zelo izrazita. Pozoren je treba biti tudi na nezavedne gibe, s katerimi lahko povemo oziroma razberemo več kot iz verbalne komunikacije. Če so ideje izrazito zahodne narave, Egipčanov ne bo tako zelo težko prepričati o njih, saj so egipčanski poslovneži precej odprti zanje.

Nearabskim poslovnežem lahko povzročajo preglavice arabska imena, zato je morda najbolje, da poprosite svoje poslovne partnerje, da vam svoja imena in nazive zapišejo v angleščini. V glavnem so nazivi zapisani pred imenom, tako kot je to v navadi v angleščini, temu sledi ime, morda še srednje ime, ter družinski priimek.

Anekdota

Sogovornica s turistične agencije v Celju, ki končuje študij turizma na Visoki šoli za hotelirstvo in turizem v Portorožu, mi je zaupala prigodo s poslovnega sestanka, ki ga je imela z egipčanskim poslovnežem. Na večurnem sestanku, ki je zaradi dolgotrajnega dvournega pogajanja trajal še dlje, je moja sogovornica ves čas neuspešno prepričevala egipčanskega poslovneža, ki ni hotel sprejeti posla. Ko je že hotela odnehati, ker je videla, da ga nikakor ne more prepričati v to, kar sama misli, si je on v sekundi premislil in rekel: »Ok, it will be as you say!«. Najprej sploh ni dojela, kaj se je zgodilo, in šele po nekaj minutah se je zavedla, da se je to pogajanje končalo tako, kot je sama želela.

Literatura:

Bratož, Peter. 2003. 'Značilnosti pogajanj v arabskem svetu.' Neobjavljeno diplomsko delo. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.

Humphreys, Andrew. 1999. Egypt. Hawthorn: Lonely Planet Publications.

Jernejčič, Andreja. 2003. 'V egipčanskem objemu prijaznosti: Egipt.' Horizont 2003 (21): 32-37.

Morrison, Terri. 1994. Kiss, bow, or shake hands: How to do business in sixty countries. Holbrook: Adams Media Corporation: Bob Adams Publishers.

Sattin, Anthony. 2001. Egipt. Ljubljana: Mladinska knjiga.

Šmitek, Zmago. 2001. 'Egipt - dežela slovenske fascinacije.' Časopis za kritiko znanosti 29 (204-205-206): 30-51.

Wayne, Scott. 1994. Egypt & Sudan: A travel survival kit. 3. izdaja. Hawthorn: Lonely Planet.

[GZS](#). 2007.

[Izvozno okno](#). 2003.

ESTONIJA

Če boste gledali tuje čevlje, boste izstopali

Žan Cimerman

Dobro je vedeti

Samo lepota ne napolni želodca. Kjer je delo, tam je kruh. Imel boš toliko, kot si sam ustvariš. Teh nekaj kratkih pregovorov pove precej o ljudeh, ki živijo v državi s stoletja trajajočimi okupacijami. Kot okno med Evropo in Rusijo je Estonija vedno bila zaželen del sveta. Okupatorji so se vrstili kot po tekočem traku - od Dancev, Švedov, Nemcev, Poljakov in Rusov. S pregovorno ljubeznijo do dela so si Estonci pridobili prepoznavnost po široki uporabi najnovejših tehnologij. Vsak od njih je pustil svoj pečat na estonskem karakterju in načinu razmišljanja. Z razpadom Sovjetske zveze je leta 1991 Estonija ponovno postala samostojna republika in se v letu 2004 priključila zvezi NATO in Evropski uniji, kasneje pa še schengenskemu prostoru. S pregovorno ljubeznijo do dela so si Estonci pridobili prepoznavnost po široki uporabi najnovejših tehnologij. Po dolgih letih podrejenega položaja je njihova država postala ena izmed najhitreje rastočih ekonomij na svetu in ima po podatkih iz Indeksa ekonomske svobode eno izmed višjih mest na lestvici najsvobodnejših gospodarstev.

Vode ne manjka

Estonija je obalna država z več kot 3800 kilometri obale. Poleg tega ima še več kot 1500 otokov, približno 1000 jezer, 7000 rek in vodotokov, petino njenega površja pokrivajo obsežna močvirja, polovico pa gozdovi. Je ravninska država z večino ozemlja pod 50 metri nadmorske višine in najvišjo točko Suur Munamägi s 317 metri na jugovzhodu. Površina Estonije je podobna Nizozemski, pa vendar tam živi kar desetkrat manj ljudi (samo 1,34 milijona). V Talinnu, obmorskemu glavnemu mestu, prebiva kar tretjina vseh Estoncev in še vedno je to samo malo več, kot je prebivalcev v Ljubljani. Poleg modernih naselij, sodobnih hotelov in razkošnih restavracij tam najdemo tudi srednjeveške obrambne zidove, gradove, stara mestna središča s tlakovanimi cestami, kmečke turizme, lesene mline ... Tudi sam sem obiskal Estonijo in jo doživel kot državo, ki lahko še tako zahtevnemu obiskovalcu ponudi marsikaj: od naravnih lepot, prijaznih ljudi in neskončnih peščenih plaž pa do močno razvitega čuta za implementacijo visokotehnoloških rešitev med prebivalci, ki jim olajšajo življenje in pritegnejo zanimanje marsikaterega tujega poslovneža.

Estonija ni Rusija

Predniki današnjih Estoncev naj bi na ozemlju današnje republike živeli najdlje od vseh Evropejcev. Stoletja so preživeli pod različnimi vladavinami, nazadnje pa so njihovo usodo krojili Rusi. To obdobje je še danes zaznamovano zelo čustveno, zavedanje tega pa je zelo pomembno tudi za vsakega poslovneža. Obdobje pod vladavino Sovjetov je še danes zaznamovano zelo čustveno, zavedanje tega pa je zelo pomembno tudi za vsakega poslovneža. Čas narodnega prebujanja sredi 19. stoletja je pospešil ideje o samostojni državi, leta 1869 pa so v romantičnem duhu ohranjanja starih vrednot organizirali prvi pevski festival Laulupidu, ki je pomemben za nadaljnji potek dogodkov. Z oboroženim bojem in razpadom ruskega carstva so si leta 1918 prvič priborili samostojno državo, neodvisnost po tem pa opisujejo kot cvetočo, z močno ekonomijo in optimizmom za prihodnost.

Začetek 2. svetovne vojne je za Estonijo pomenil začetek nove tiranije za železno zaveso Sovjetske zveze, rusifikacijo, prihod Nemcev in nato spet vrnitev Sovjetov, nasilne deportacije v gulage brez razloga, eksekucije ter skorajšnji genocidni izbris Estoncev z zemljevida. Skupaj jih je držala le močna volja do preživetja in ogromno folklorno bogastvo, ki je med najboljsežnejšimi na svetu in jim je dajalo občutek pripadnosti Estoniji, ki ga Rusi niso mogli izkoreniniti.

Nekdanje pevske festivale, na katerih je skupaj pelo čez 30.000 ljudi, v publiki pa jih je bilo še dodatnih 200.000, so Sovjeti izrabili za širjenje svoje propagande. Ob 100. obletnici festivala, leta 1969, so Estonci po obveznem ideološko naravnanim programu, začeli prepevati prepovedane pesmi. Sovjeti takšne množice na noben način niso mogli ustaviti. Ta dan je bil začetek t.i. pevske revolucije. Spomin nanjo je Estoncem dajal upanje in v osemdesetih dal zagon mladim študentom, ki so začeli po več kot stoletju prisotnosti Rusov na estonskih tleh glasno govoriti o času za ponovno razglasitev neodvisnosti, kar se je naposled tudi zgodilo leta 1991. Vsakih pet let se na največjem pevskem festivalu Laulupidu zbere čez 25.000 pevcev iz cele Estonije v narodnih preoblekah, ki skupaj dokazujejo, da je potrpljenje orožje in da kultura lahko reši narod pred uničenjem. Estonce imenujejo tudi pojoči narod. Estoncev ne imenujejo zastoj pojoči narod, saj je takšnih in podobnih festivalov ogromno, zelo velika pa je tudi njihova obiskanost. Louis Zezeran, Avstralec, ki je kot trener na področju informacijske tehnologije in svetovalec več let delal v Talinnu za nemško podjetje Software AG, pravi, da Estoncev ne bi mogli bolj užaliti kot z nevednim govorjenjem o Estoniji kot o »majhni Rusiji«. Še vedno hodi tja precej ljudi, ki sprašujejo, če Estonci gredo kdaj na obisk k svojemu »bratskemu« narodu čez vzhodno mejo in ali razumejo »soroden jezik«, kot je ruščina. Zaradi travmatičnih izkušenj iz preteklosti je večina pogovorov o Rusiji še vedno napolnjena z močnim čustvenim nabojem, zato Zezeran priporoča, da se jih izogibate. Obdobje pod vladavino Sovjetov je še danes zaznamovano zelo čustveno, zavedanje tega pa je zelo pomembno tudi za vsakega poslovneža.

Mali baltiski e-tiger

Naprednost telekomunikacijskega sektorja in investiranje v takšne inovacije so vidne na vsakem koraku. Šli so celo tako daleč, da je v Estoniji internet zagotovljen z ustavo kot osnovna pravica državljanov, V Estoniji je internet zagotovljen z ustavo kot osnovna pravica državljanov. razvili pa so tudi svetovno znano programsko opremo za internetno telefonijo, Skype. Kot lahko beremo v knjigi Management Guide Estonia, je ta država najbolj napredna pri dostopnosti javnih storitev preko interneta. Je ena izmed prvih, ki je v virtualnem svetu Second Life ustvarila svojo ambasado, kjer se da dobiti potovalne informacije in zaprositi za vizum. Danes je že več kot 90 odstotkov vseh bančnih transakcij opravljenih elektronsko, nudijo pa celo možnost nakupa avtobusne vozovnice in plačilo parkirnine z mobilnim telefonom.

V Estoniji je internet zagotovljen z ustavo kot osnovna pravica državljanov.

Kas te räägite inglise keelt? Govorite angleško?

Estonščina je mehak in melodičen jezik, ki spada v ugrofinsko vejo uralskih jezikov. Posebno jo naredi dejstvo, da je v Evropi ena izmed redkih, ki ne spadajo v indoevropsko skupino, pa tudi to, da ima za naše pojme neverjetno veliko samoglasnikov. Če ne verjamete, poskusite izgovoriti jäääär,

hauaöööudused ali kiirkeedukannukaanesoojendaja! Zapleteno, kajne? Poskusite izgovoriti jäääär, hauaöööudused ali kiirkeedukannukaanesoojendaja! Zapleteno, kajne? Estonščina je bližnji sorodnik finščine, neki prijatelj pa mi je povedal, da zaradi tega na Finskem obstaja šala, kaj si mislijo, ko poslušajo Estonce. Njihovo govorjenje naj bi bilo prav na las podobno žlobudranju pijanih Fincev. Kljub majhni površini in številu prebivalcev obstajajo v Estoniji relativno jasno ločene raznolike prebivalstvene regije. Najbrž precej stereotipno, a v publikaciji Dozen questions about Estonia pišejo, da so prebivalci okrog Viljandija od nekdaj bogati, skopušni in arogantni, na nekaterih otokih pa naj bi bila narečja že tako zelo drugačna od knjižne estonščine, da bi jih že skoraj lahko klasificirali kot drug jezik.

Med sovjetsko okupacijo je bila ruščina obvezni predmet v šolah in tako starejši Estonci večinoma znajo rusko. Ob dejstvu, da so med okupacijo izgubili 20 odstotkov vsega prebivalstva in da praktično skoraj ne obstaja družina, ki v gulagih ne bi izgubila vsaj enega sorodnika, je veliko pametneje govoriti angleško, ki je stalnica v tamkajšnjem poslovanju s tujci. Od vas nihče ne pričakuje znanja estonščine, če se potrudite z nekaj osnovnimi frazami, pa to lahko vpliva samo na izboljšanje poslovnega odnosa in nadvse razveseli Estonce. Pomemben delež pri prebivalstvu ima tudi ruska manjšina (približno četrтина prebivalcev), pri kateri velja biti pozoren na drugačne zakonitosti poslovanja. Poskusite izgovoriti jäääär, hauaöööudused ali kiirkeedukannukaanesoojendaja! Zapleteno, kajne?

Mrzlo, kajne? Jasno, saj je zima!

Pred kratkim sem se pogovarjal z brazilskimi popotniki, ki so prek Rusije prišli v Estonijo. Ker so bili že dolgo na poti, so hoteli čim manj zapraviti in so se odločili, da gredo naprej z avtoštopom. Bilo je sredi zime in kmalu jim je ustavil starejši možakar. Brazilci so se mu zahvalili in hoteli začeti pogovor: »Mrzlo, kajne?« Vse, kar so dobili v odgovor, je bil hladnokrvno izrečen stavek: »Jasno, saj je zima!« Zatam pa so se do konca poti peljali v tišini. Mnogim tujcem se Estonci zdijo precej hladni in zadržani. Kot pravi moja sogovornica Susan Verheijen, po rodu Nizozemka, ki živi in dela v Estoniji že več let, tam pa je tudi končala magisterij iz baltskih študij, je tako le na prvi pogled. »Kadar hodiš po ulici, so vsi videti tako žalostni in resni. Če si pripravljen počakati, dobiš priložnost, jih bolje spoznaš in ugotoviš, da se pod tisto masko skrivajo zelo prijazni, zgovorni, gostoljubni ter topli ljudje.« Zavedati se morate, da se Estonci izogibajo sentimentalnosti in so celo za naše pojme zelo ekonomični s čustvi. Nekateri stvari, ki bi jih drugi narodi izstrelili kot iz topa, Estonci povedo šele, ko dobro spoznajo človeka in navežejo prijateljske stike.

Med Latvijci obstaja stereotip, da so Estonci počasni, kar oni na vsak način zanikajo in pravijo, da so videti taki samo zato, ker so nevsiljivi in preudarni. Takšna nevsiljivost lahko po besedah publikacije Estonian people izgleda kot brezbriznost, a je seveda daleč od tega. Kljub temu, da danes okrog 70 odstotkov ljudi živi v urbanih soseskah in v mestih, so Estonci še vedno precej tesno povezani z ruralnim življenjem in imajo zelo radi naravo. Njihove šale so največkrat ironične in sarkastične, Susan Verheijen pa pravi, da se dostikrat šalijo prav na lasten račun in o svoji še nedavni kmečki preteklosti. Louis Zezeran je glede njihovega karakterja dodal, da je opazil, kako se njihovo obnašanje in počutje očitno spreminja z vremenom: »Spremembe sem opazil celo pri sebi. Vse, na kar misliš pozimi, je to, kdaj je bo konec in kdaj bo že končno pomlad, ki je zagotovo najbolj čaroben del leta v Estoniji.« Estonci izjemno cenijo znanje, ob mojem obisku pa sem doživel tudi nekaj ekoloških podukov in strogih kritik glede kadilcev, ki so odmetavali cigaretno ogorke po tleh.

Poslovni bonton

Cenjene skandinavske vrednote

Estonci so zelo ponosni na svojo državo in na napredek, ki so ga dosegli v zadnjih letih. »Zdi se mi, da so občutljivi glede primerjav Estonije z vzhodno Evropo. Čeprav tega ne bodo očitno pokazali, sem dobil občutek, da se sami sebi zdijo boljši od drugih baltskih držav,« pravi Louis Zezeran in nadaljuje, da se Estonci veliko bolj kot z jugom identificirajo s severom, s Skandinavijo, še posebej pa s Finsko.

Ob prvem poslovnem stiku je v navadi rokovanje, vsi ostali telesni stiki so odveč. Fizična razdalja med sogovorniki je navadno nekoliko večja kot pri nas, kar boste najlažje opazili po oddaljenosti črte diskretnosti od okenca v bankah. Fizična razdalja med sogovorniki je navadno nekoliko večja kot pri nas, kar boste najlažje opazili po oddaljenosti črte diskretnosti od okenca v bankah. Med pogovorom ne stojte preblizu, sicer bo sogovornik stopil korak nazaj. Kljub temu, da lahko pri Estoncih dobimo prvi vtis o zadržanosti in nekomunikativnosti, Zezeran pravi, da vseeno niso takšni stereotipni Skandinavci, za kakršne se imajo. Začetna hladnost se stopi zelo kmalu, potem pa v njih najdete prijazne, gostoljubne in radovedne sogovornike. Profesionalizem in spoštovanje sta ključni vrline, ki jih je treba izkazovati, da se odnosi otoplijo, vseeno pa se je dobro zavedati, da bi si o preveč čustvenih govorcih mislili, da so nevljudni in arogantni.

Sestanki se navadno začnejo s šalo ali pogovorom o vremenu, ki je precej pomembna tema v Estoniji, in se vedno končajo s poslom ali politiko. Pri korektnih poslovnih odnosih je za Estonce točnost zelo pomembna. Ne zamujajte na sestanke, v kolikor pa je to neizbežno, poskusite pravočasno obvestiti partnerje. Pred sestankom je priporočljivo poslati kratek pregled tem, ki se bodo obravnavale. V kolikor je le možno, imejte vse pisne dokumente prevedene v jezik sporazumevanja. Prezentacije naj bodo mešanica vizualnih in ustno podanih informacij, podprtih z natančnimi številkami. Matic Kraševac, bodoči pravnik, je v Estoniji preživel leto dni na študijski izmenjavi in k temu dodaja, da je zaradi pomembnosti interneta zaželeno takojšnje oziroma čimprejšnje odgovarjanje na elektronsko pošto. Louis Zezeran meni, da je za uspešen začetek posla v Estoniji ponavadi zelo pomemben kakšen lokalni znanec, ki vas vpelje in pomaga vzpostaviti prve stike.

Fizična razdalja med sogovorniki je navadno nekoliko večja kot pri nas, kar boste najlažje opazili po oddaljenosti črte diskretnosti od okenca v bankah.

Pomembno je zaupanje

Matic Kraševac pravi, da so Estonci, podobno kot Slovenci, veliki individualisti. Raje vodijo kot sledijo. Iz preteklih odnosov in negativnih izkušenj z raznimi vrstami avtoritet so se naučili, da nikoli ne zaupajo nikomur samo zaradi njegovega statusa. Pomembno je, da vedno držite dano besedo in izpolnite obljube, sicer bo vaš ugled okrnjen. Prepričani o superiornosti svojih zamisli so Estonci še posebej skeptični do vseh, ki jim skušajo dajati poduke, kako voditi posel. Trma je za njih v določenih primerih celo dobra lastnost, ki jo povezujejo z ljubeznijo do dela in zvestobi do zemlje, kjer živijo. Louis Zezeran pravi, da to na trenutke lahko vodi v enostransko ozkogledost, ki jo je posebej dobro poznati pri pogajanjih, kjer so neposredni in se trma najprej opazi. Če pride do takšne situacije, ohranite mirno kri in premislite o ponudbi. Prekinjanje pogovora je izredno nevljudno. Ne pozabite, da so v pogovorih običajne daljše pavze in da se pri pogajanjih nikoli ne hiti. Za njihovo dokončanje

lahko porabite več časa kot v zahodni Evropi. Pri komunikaciji o poslovnih zadevah so Estonci direktni. Rečejo, kar mislijo, in mislijo, kar rečejo. To počnejo z diplomatsko spretnostjo, zraven pa so zadržani s komentarji, v kolikor se jim zdi, da bi s tem škodili poslovnemu razmerju ali spravili nekoga v zadrego. Najbolje je, da v komunikaciji zrcalite njihov smisel za taktno izražanje v napetih situacijah ter s tem ne spravite posameznikov v neprijeten položaj. Tudi z vaše strani sta odkritosrčnost in direktnost pričakovani in cenjeni. Pri delu z neprofitnimi organizacijami je ozračje navadno manj formalno.

Baltski posebnosti

Ves čas bodite pozorni na problematično primerjavo Estonije z Rusijo in se raje izogibajte pogovorom o tej temi. Estonci so zelo ponosni na veliko zmago svoje majhne države nad Sovjetsko zvezo in o sebi mislijo, da so posebni. Nerazumevanje sveta o njihovi drugačnosti je eno, ruski »na zdorovje« ob zdravici in zbijanje šal na ta račun pa se bo po vsej verjetnosti končalo tragično vsaj za vaš poslovni odnos. Zezeran dodaja, da je nedavno opazil, da se je bolje izogibati pogovorom o težavah v estonski ekonomiji, brez da bi prej jasno izpostavili vse prednosti, ki so jih prinesle tvegane odločitve.

Žal mi je, mladenič

Kar preseneča v Estoniji, je po opažanjih Matica Kraševca mladost poslovnežev. Nič neobičajnega ni, če srečujete zelo uspešne poslovneže ali ljudi na pomembnih položajih, ki jim precej manjka do dopolnjenega tridesetega leta. Bodite previdni, da golobradca pred vami ob prvem srečanju ne zamenjate za kakšnega pripravnika.

Moja sogovornica Susan Verheijen je nekaj časa delala na estonskem gospodarskem ministrstvu v Talinnu in pravi, da se ji je delovno ozračje zdelo veliko bolj sproščeno kot na rodnem Nizozemskem. Odnosi med zaposlenimi so bolj prijateljski, prav tako pa ni posebnega kodeksa o izbiri obleke. Ljudje imajo nekoliko več svobodne izbire, čeprav v poslovnem svetu še vedno velja stalna zapoved obleka, srajca, kravata, za ženske pa kostim nekričečih barv.

Pretep z brezovimi vejami, če ne sklenete posla

Po uradnem delu sestanka je možno, da vas bodo povabili na nadaljevanje v savno, ki jo navadno povezujemo s Finsko, vendar pozor! Savna je v Estoniji del vsakdana in del nacionalne identitete, Savna je v Estoniji del vsakdana in del nacionalne identitete. zato ji vsaj na obisku pri Estoncih ne pripisujte finskega izvora. Za tradicionalno estonsko savnanje v dimni savni, natrgajo brezove vejice, ki jih povežejo v šop, namočijo v topli vodi, nato pa drug drugega »tepejo« po hrbtu in tako pospešujejo krvni obtok ter sproščajo mišice. Ko prideš iz tradicionalne dimne savne, v katerih kurijo na trdo gorivo, si ves črn in sajast, ampak brez skrbi - danes jih je v Estoniji le še za vzorec, nadomestile pa so jih sodobnejše na elektriko. Matic Kraševac mi je povedal dva uporabna izraza v savni: uks kinni, kar pomeni zapri vrata, ter viska leili, s čimer prosimo za več pare.

Po dolgotrajnih sestankih je v navadi tudi skupno kosilo ali večerja, kamor ste po besedah zaposlene v estonski podružnici podjetja Danfoss povabljeni sami, brez družinskih članov. Pri izbiri poslovnih daril Susan Verheijen pove naslednje: »Povprečen Estonec se počuti nesrečnega, če mu daste prebogato darilo, ki ga ne more vrniti in se tako počuti 'revnega', po drugi strani pa Estonci precej radi

razkazujejo, koliko si lahko privoščijo.« To potrdi tudi Zezeran: »V Estoncih je še vedno del, ki hoče pompozno razkazovati svoj na novo pridobljeni status neodvisnosti. V Talinnu je toliko luksuznih beemvejev in mercedesov, kot jih ne vidiš niti v celem Münchnu, četudi zanje jemljejo gromozanske kredite, ki si jih težko privoščijo«. O takšnem razkošju mi je šefinja Protokola Vlade Republike Slovenije Ksenija Benedetti povedala, da so tudi protokolarna darila za Estonijo ponavadi večje vrednosti, eminentni gostje pa se morajo pripraviti na več hodov hrane, kot bi jih postregli pri nas. Savna je v Estoniji del vsakdana in del nacionalne identitete.

Začetek posla 10 metrov nad tlemi z glavo proti zemlji

Če nameravate poleg poslovnega dela potovanja tudi nekoliko podrobneje raziskati državo, si je dobro zapomniti, da je Estonija precej vodnata država. Takšne razmere dajejo odlične pogoje za življenje komarjev, ki so za naše pojme prav ogromni. Zaradi tega ni odveč že pred odhodom investirati v nakup sredstva za zaščito pred piki. Če vam odganjanje komarjev in poslovanje v Estoniji ne bosta nudila zadostne količine adrenalina, se lahko preizkusite tudi v relativno novem športu, izumljenem v tej državi. Cilj kiikinga, športa na gromozanski gugalnici, podobni mučilni napravi, na katero vas privežejo, je poln obrat za 360 stopinj v obe smeri, naprej in nazaj. Takšno početje, preverjeno, zelo izčrpa človeka, zato ne bo odveč, če v Tartuju obiščete najvišji pub na svetu z 10,2 metri višine. Tam boste po možnosti spoznali še druge podobno misleče lokalne poslovneže, kar je po Zezeranovih besedah navsezadnje tudi zelo dobro izhodišče za začetek novega partnerstva v tej čudoviti državi.

Anekdota

Za mnoge Estonce veljata že skoraj pregovorni zadržanost in hladnost. Susan Verheijen pravi, da se povprečni Estonci v javnosti ne objemajo, ne poljubljajo, včasih je tudi med prijatelji že stisk roke preveč. Zavedati se je potrebno, da takšna izjava diši po stereotipiziranju in po mojih lastnih izkušnjah na noben način ne velja za vse, je pa z njo povezana spodnja šala, ki sem jo izvedel od Susan Verheijen in si jo med seboj pripovedujejo prav Estonci. Gre pa takole: Kako prepoznaš sramežljivega Estonca? Ko stoji pred teboj, gleda v svoje čevlje. Kako pa prepoznaš spontanega Estonca? Ko stoji pred teboj, gleda v tvoje čevlje!

LITERATURA:

Debelakk, Rohke. 2001. Hilarious Estonia. Talinn: Estonian Institute.

Piiri, Reet in Vaike Reemann. 2001. Estonian national costumes. Talinn: Estonian National Museum.

Morrison, Terri idr. 1994. Kiss, Bow or Shake Hands: How to Do Business in Sixty Countries. Holbrook: Adams Media Corporation.

Müller, Susanne, ur. 2006. The Economy and Culture Series, Vol. 3: Management Guide ESTONIA. Cross-Culture Publishing Frankfurt/M..

[ESTONICA - Encyclopedia about Estonia](#)

[DISCOVER BUSINESS OPPORTUNITIES IN ESTONIA. Estonian economy, Estonian Export Directory](#)

[A dozen questions about Estonia.](#)

[Heritage Foundation's 2009 Economic Freedom Index](#)

[Economy in Estonia](#)

[Estonian people - Estonian institute](#)

[CIA Factbook](#)

[Wikipedia](#)

**Spletne strani preverjene v maju 2009.*

FRANCIJA

Dežela vrhunske gastronomije, kulture in seveda francoščine

Blaž Purnat

Vive la France!

Francija je dežela, ki je z svojo zgodovino, kulturo in tudi filozofijo močno vplivala na svet, kakršnega poznamo danes. Ni samo največja dežela Evropske unije, temveč je tudi pomembna svetovna in gospodarska velesila. To, da je obdana s kulturno tako različnimi državami, kot so Španija, Andora, Italija, Švica, Nemčija, Luksemburg, Belgija in Velika Britanija, nam lahko pove, da je francoska identiteta nastala kot zmes mnogih vplivov.

Za Francoze velja stereotip, da so arogantni, imajo o sebi najboljše mnenje, zviška gledajo na ostale, skratka se radi delajo »Francoze«. Ta predstava o njih izvira predvsem iz zgodovine, največ iz časa Napoleonovih osvajanj, in iz dejstva, da Francozi ne govorijo toliko drugih tujih jezikov. In res, Francija je še ena redkih trdnjav v Evropi in v svetu, ki se upira prevladi angleščine in še vedno vztrajajo na francoščini, na katero so tako zelo ponosni. Prav tako so veliki ljubitelji kulture, ki pri človeku ne vzbuja samo zabave, ampak tudi intelektualno razmišljanje. Veliko ljudi po svetu, vajenih preproste ameriške pop kulture, ne razume francoskega okusa za glasbo, gledališče, knjige in ostale kulturne razvade. Zato veliko ljudi po svetu, ki so navajeni preproste ameriške pop kulture, ne razume francoskega okusa za glasbo, gledališče, knjige in ostale kulturne razvade. Prelepe francoske pokrajine, ki si med sabo ne bi mogle biti bolj različne, in mesta z večstoletno zgodovino imajo določen šarm, ki je že v preteklosti privabljal osvajalce, umetnike in tudi navadne ljudi. Zato ne preseneča podatek, da je Francija po številu turistov na prvem mestu v svetu. Zaradi vsega tega torej ne gre zameriti Francozom njihovega ponosa in ljubezni do domovine.

Veliko ljudi po svetu, vajenih preproste ameriške pop kulture, ne razume francoskega okusa za glasbo, gledališče, knjige in ostale kulturne razvade.

Od kromanjonca do raket Ariane

Že v pradavnini so bile tam prisotne mnoge človeške naselbine. Najbolj znan je tako imenovani kromanjonski človek, ki je živel pred 40.000 leti. Skozi naslednja stoletja pa so skozi deželo drvele trume najrazličnejših osvajalcev, ki so vsak na svoj način pustili svoj pečat. Prvi so bili keltski Galci katerim so kmalu zavladali Rimljani pod vodstvom Julija Cezarja. Rimska nadvlada je pustila zelo močan pečat v deželi. Latinska kultura je prodrla v vse pore življenja, nenazadnje se je tudi francoščina razvila na podlagi vulgarne latinščine. V 4. in 5. stoletju so začela na območje Galije vdirati germanska plemena, ki so končala nadvlado Rimljanov in zavladala najprej z dinastijo Karolingov ter kasneje Kapetingov.

Slednja je postopoma zavladala večjemu deležu francoskih pokrajin in pod njo je doživela Francija velik kulturni in gospodarski razcvet, ki ga je začasno sicer prekinila kuga oziroma »črna smrt« in stoletne vojne, a ta se je v času renesanse spet nadaljeval.

Za časa Ludvika XIV. je država dosegla vrhunec na kulturnem in institucionalnem področju, kar so ji

zavidale mnoge evropske države. Država je poleg vsega tega tudi širila svoj kolonialni imperij. Ker sta postala plemstvo in cerkvena oligarhija vse preveč požrešna in izkoriščevalska, se je ljudstvo na čelu z meščanstvom uprlo.

Z revolucijo leta 1789 so odpravili monarhijo in sprejeli številne institucionalne reforme. V tem času se je na vrh države povzpел mladi Napoleon Bonaparte, ki je Francijo popeljal na osvajalni pohod po Evropi. Po porazu pri Waterlooju je sledilo politično nestabilno obdobje, ko so se mnogokrat zamenjali različni tipi vladavine: od monarhije, imperija do republike.

V 19. in 20. stoletju se je Francija začela hitro modernizirati. Glavni problem, s katerim se bo morala Francija v prihodnje soočiti, je etnična razdrobljenost in njena integracija v sodobno multikulturno družbo. Izgradnja železniškega sistema, vojaška obveznost in reforme na področju šolstva so med ljudmi pomagale ustvariti zavest o skupni francoski identiteti. Konec 19. in v začetku 20. stoletja je Francijo zaznamovalo rivalstvo z Nemčijo, katerega glavni problem je bilo vprašanje Alzacije in Lorene. Rezultat tega rivalstva sta bili dve svetovni vojni.

Medsebojna nesoglasja so zatem premostili z obuditvijo ideje o združenih Evropi. Tako je Francija ena izmed ustanoviteljic Evropske unije in skupaj z Nemčijo tudi njena gonilna sila. Danes ostaja država ena vodilnih v svetu na področju visokih tehnologij (letalska industrija, raketna industrija, industrija visokotehnoloških izdelkov), kulture (glasba, film) in turizma. Glavni problem, s katerim se bo morala v prihodnje soočiti, pa je etnična razdrobljenost družbe in njeno integracijo v sodobno multikulturno družbo.

Glavni problem, s katerim se bo morala Francija v prihodnje soočiti, je etnična razdrobljenost in njena integracija v sodobno multikulturno družbo.

Kdo je pravi Francoz?

Francija obiskovalca vedno znova preseneti z svojo večplastnostjo in raznolikostjo. Dežela je ujeta med svetovljanstvom mest in podeželsko konzervativnostjo. Prav tako se na eni strani kažejo močna individualnost posameznih regij, po drugi strani pa institucije republike ustvarjajo videz močne centraliziranosti države. Turbulentna zgodovina ni pustila samo prelepih arhitekturnih dosežkov in zgradb, ampak je tudi ustvarila francosko identiteto, kakršno poznamo danes. Turbulentna zgodovina ni pustila samo prelepih arhitekturnih dosežkov in zgradb, ampak je tudi ustvarila francosko identiteto, kakršno poznamo danes. Večinski narod, Francozi, so v glavnem zmes treh glavnih vplivov: keltskih Galcev, latinskih Rimljanov in germanskih Frankov. Seveda pa ne smemo pozabiti še številnih drugih skupin, ki so prispevale k izoblikovanju današnje podobe prebivalstva. Tako so se v različnih stoletjih na področje Francije iz najrazličnejših vzrokov priseljevali Judje, Španci, Portugalci, Poljaki, Italijani in nenazadnje prebivalci iz nekdanjih francoskih kolonij po svetu.

Francoski popis prebivalstva je kljub pisanosti populacije danes eden redkih, ki ne vključuje vprašanja o etnični in verski pripadnosti. Pomembnejša kot pripadnost neki etnični skupini naj bi bila zavezanost in zvestoba načelom republike, katere geslo je svoboda, enakost, bratstvo. Tako naj bi bil Francoz vsak, ki se rodi v Franciji in spoštuje načela, ki so bila pridobljena s francosko revolucijo. Ampak, kot vemo, je resnica mnogokrat drugačna. Danes so tudi potomci nekdanjih migrantov, predvsem tistih iz Magreba in ostalih delov Afrike, obravnavani oziroma videni kot imigrantje, kljub

temu da so rojeni v Franciji in je edini jezik, ki ga zares obvladajo, le francoščina. V večinskem narodu je še veliko takšnih, ki teh prebivalcev ne bodo sprejeli kot enakovrednih državljanov, kar gre deloma pripisati tudi njihovi nepripravljenosti integriranja v francosko družbo. Kljub vsem težavam so vse te kulture sposobne sobivati skupaj na istem prostoru, saj je Francija že od nekdaj veljala za deželo, kjer so se mešali na prvi pogled nezdružljivi vplivi.

Ali je pomfrit res francoski?

Francoska kuhinja je še eno izmed področij, na katerega so Francozi zelo ponosni. In to upravičeno. Treba je vedeti, da ne obstaja neka univerzalna francoska kuhinja, temveč se jedi zelo razlikujejo glede na pokrajino. Kar je poznano v veliki večini regij so siri in vina; in seveda ne moremo iti mimo baguette oziroma po naše francoske štruce. Njena paličasta oblika naj bi izvirala iz časa Napoleonovih osvajanj, ko so vojakom na fronto pošiljali hrano, in kruh se je lažje dalo privezati okoli konjskega trupa, če je imel paličasto obliko.

Francoska vina so znana po svoji kvaliteti in raznovrstnosti. Mnogo različnih francoskih vinorodnih območij je svetovno znanih, in s tem so znana tudi vina, ki jih proizvajajo. Isto velja za sire. Potrebno pa je omeniti še eno jed, ki jo velika večina povezuje s Francijo. To je francoski krompirček oziroma pomfrit. Ampak ta ni nastal v Franciji, temveč Belgiji. Kot lepo kaže primer pomfrita, ne gre preveč stereotipno gledati na prehrano in prehranjevalne navade. Zato ne bodite presenečeni, če niso vsi Francozi ljubitelji bodisi sirov bodisi vin. Tudi sam sem na svojem popotovanju po Franciji srečal domačine, ki sploh ne jedo sira. Tudi ljudje, ki ne marajo vin, niso maloštevilni. Predvsem gre tukaj za številčno muslimansko skupnost, ki tudi sestavlja sodobno francosko družbo. In z njimi tudi njihove prehranjevalne navade in vplivi postajajo del francoskega vsakdanjika, saj je veliko mladih Francozov danes strastnih ljubiteljev falafela in kebaba.

Poslovni bonton

Parlez-Vous français?

Poslovni bonton je v Franciji močno povezan s francosko kulturo in posledično s francoskim načinom življenja. Kultura je tako močno vplivala na življenje, da brez poznavanja le te ne gre računati na večje uspehe pri sklepanju poslov z Francozi. Zelo dobro je, če pokažemo naš trud in spregovorimo vsaj nekaj besed v francoščini, če že jezika ne govorimo. Zelo dobro je, če pokažemo naš trud in spregovorimo vsaj nekaj besed v francoščini, če že jezika ne govorimo. Tudi iz svoje izkušnje lahko povem, da mi je uporaba mojega skromnega znanja francoščine velikokrat odprla vrata. Neki uslužbenec v Lyonu mi je na moje vprašanje, postavljeno v francoščini, celo odgovoril nazaj v angleščini. Najbrž je takoj opazil, da nisem Francoz, in mi je glede na moj trud s francoščino takoj prijazno pomagal v angleščini. Če pa jezik govorimo tako dobro, da ga lahko že uporabljamo v pogajanjih, moramo biti pazljivi na to, da uporabljamo vikalno obliko vous in ne tu. Poleg tega moramo biti tudi pazljivi pri naslavljanju osebe. Ženske naslavljamo z madame, medtem ko moške z imenom in priimkom oziroma v času pogajanj samo s priimkom. Zelo dobro je, če pokažemo naš trud in spregovorimo vsaj nekaj besed v francoščini, če že jezika ne govorimo.

Točnost je lepa čednost ter obleka naredi človeka

Ker prihajajo Francozi z romanskega kulturnega okolja, jim ne gre zameriti manjših odstopanj od dogovorjenega roka sestanka. Po izkušnjah mojega sogovornika iz Sanofi-Aventisa je ta zamuda ponavadi okoli deset minut. Čeprav pa je tudi res, da se v poslovnem svetu kar držijo dogovorjenega časa. Dobro je to, da skušamo biti točni vsaj mi. Francija je dežela visoke mode, zato ne preseneča, da je tudi na področju poslovnega protokola obleka zelo pomemben faktor. Poslovne obleke naj bi bile iz kvalitetnejših materialov in značilna je konzervativnost v oblačenju. Moški naj bi nosili temne obleke in kravate. Posebej slednja naj bi bila zelo pomembna. Poslovnim ženskam je sicer dovoljena nošenje kril, vendar pa je obleka s hlačami bolj zaželena.

O čem govoriti na sestanku

Pri prvemu kontaktu na sestanku si sežemo v roke. Ni pomembno, katerega spola je oseba. Kar je potrebno paziti, je to, da ohranimo določeno razdaljo. V bolj sproščenem okolju, na primer na poslovni večerji, izletu ali pri obisku poslovnega partnerja na domu, pričakujte tudi les bises do predstavnika oziroma predstavnice nasprotnega spola. Tu ne gre za zloglasni francoski poljub, ampak samo za dva poljuba na obe lici.

Preden se Francozi lotijo resnega pogovora o poslu, se radi pogovorijo o drugih zadevah. Tako imenovani »small talk« jim ni tuj. Vprašanja o tem, od kod prihajate, kje ste delali do sedaj in kaj ste študirali, služijo kot sproščeni začetek pred resnimi pogovori oziroma pogajanj. Pri pogovorih se je potrebno izogibati temam, kot so politika, zasebno življenje in plača. Pri pogovorih se je potrebno izogibati temam, kot so politika, zasebno življenje in plača. Posebej prve teme ni dobro načeti, saj nikoli ne moremo vedeti, s katero politično opcijo utegne simpatizirati naš poslovni partner. Prav tako ne smemo zveneti preveč razsodniško pri pogovoru o francoskih notranjepolitičnih zadevah, saj lahko pri sogovorniku vzbudimo občutek, da smo pokroviteljski oziroma, da je naše mnenje bolj pravilno od dejanskih razmer v politiki. Zatorej je to temo najboljše pustiti ob strani. Teme, o katerih se bodo naši francoski sogovorniki radi pogovarjali, sta francoska kultura in zgodovina. Tako je dobro, če sogovornika presenetite z več kot zgolj grobim poznavanjem francoske zgodovine. Ne smete jim zameriti, če bodo o svoji državi omenjali samo dobre stvari. Radi poudarjajo svoje posebnosti in so ponosni nanje. A kot rečeno, dobro poznavanje obojega, tako kulture kot zgodovine, vam lahko samo pomaga.

Pri pogovorih se je potrebno izogibati temam, kot so politika, zasebno življenje in plača.

Potek pogajanj

Kot pravi Aurélien Guy s Francoskega inštituta Charles Nodier v Ljubljani je treba biti pri poslovnih pogajanjih s Francozi potrpežljiv. Ne smemo se ustrašiti tudi hladnokrvnosti in arogantne pozicije nekaterih francoskih poslovnežev. Če je njihova gestikulacija močna in njihov glas visok, lahko to pravzaprav pomeni, da se močno zanimajo za posel. Značilna je tudi formalnost in zadržanost pri poslovnih pogajanjih. Res pa je tudi, da mlajše generacije poslovnežev delujejo že bolj sproščeno in prijazno. Toda dandanes posle še vodijo starejše generacije poslovnežev. Prav tako je za njih značilen dolg in pogost očesni kontakt, s čimer želijo psihološko vplivati na sogovornika. Skozi pogajanja vas lahko Francozi postavijo v pozicijo tistega, ki zahteva, torej vas želijo postaviti v šibkejšo pozicijo. Če je njihova gestikulacija močna in njihov glas visok, ne smemo misliti, da so jezni. To lahko pravzaprav pomeni, da se močno zanimajo za posel.

Prav tako kot za francosko družbo je tudi v podjetjih prisotna stroga hierarhija. Zaradi tega je včasih težko skleniti posel oziroma dobiti takojšnjo odobritev za sklenitev, če na samih pogajanjih ni prisotnega kakšnega pomembnejšega člana podjetja.

Če je njihova gestikulacija močna in njihov glas visok, lahko to pravzaprav pomeni, da se močno zanimajo za posel.

Poslovna darila, vizitke in poslovno kosilo

Poslovna darila so pomembna sestavina posla, a nikoli jih ne smemo izročiti na prvem srečanju. Po besedah Auréliena Guya mora biti darilo iz klasičnega izbora, ampak dobro je biti vsaj deloma originalen. Pomembno je, da darilo s svojo sporočilnostjo ne posega preveč na področje zasebnega življenja. Nematerialne stvari, kot so razne usluge, so popolnoma neprimerne kot darila, prav tako ni dobro dajati daril, ki imajo logotip našega podjetja, saj namen daril ni promocija podjetja. Za francoske poslovne partnerje so dobra darila glasbene zgoščenke, knjige ter druge stvari, s katerimi pokažemo zanimanje za kulturo, katere veliki pristaši so tudi Francozi sami. Za francoske poslovne partnerje so dobra darila glasbene zgoščenke, knjige ter druge stvari, s katerimi pokažemo zanimanje za kulturo. Ko prejmemo darilo, je pomembno to, da naslednji dan pošljemo zahvalo v obliki kratkega sporočila.

Poslovne vizitke so še ena pomembna sestavina poslovnega protokola. Vedno si jih izmenjamo na koncu. Dobro je, če damo za francoskega poslovnega partnerja natisniti poslovne vizitke v francoskem jeziku oziroma da je vsaj ena stran vizitke v francoščini. Pri poslovnih stikih s Francozi je zelo normalno, da po poslovnem sestanku partnerja povabimo na kosilo oziroma večerjo. Kot pravi Aurélien Guy, mora biti to nevtralen prostor, kar restavracija sama po sebi tudi je. Samo če nekega poslovnega partnerja poznamo že dalj časa oziroma smo z njim že mnogokrat sklepali posle, ga lahko povabimo domov. Kar pa se tiče povabila ostalih družinskih članov na večerjo, je odvisno od situacije oziroma kako blizu smo si že z določenim poslovnim partnerjem.

Vse to je sestavni del dobrega poslovnega bontona, zato je dobro, da se dobro pripravimo tudi na tovrstni del, saj lahko s tem dodatno impresioniramo našega poslovnega partnerja.

Za francoske poslovne partnerje so dobra darila glasbene zgoščenke, knjige ter druge stvari, s katerimi pokažemo zanimanje za kulturo.

Anekdota

Prijatelj avtorja tega prispevka je odšel v času srednje šole na tako imenovano izmenjavo med srednješolci v Francijo. En teden je obiskoval tamkajšno srednjo šolo in živel pri družini enega izmed francoskih sošolcev. Kasneje je ta sošolec obiskal njega v Sloveniji in bival pri njegovi družini. Starši tega Francoza so kmalu po prihodu njihovega sina v Slovenijo poklicali v šolo, kjer so jih zanimale določene stvari, na prime ali imamo pri nas elektriko, toplo vodo in ostale dosežke civilizacije. Ni kaj reči, zelo skrbni starši, ki želijo svojemu sinu le najboljše ter da se mu kaj ne zgodi na »divjem vzhodu«. Kar pa tej zgodbi doda še dodatno vrednost je to, da je avtor teksta v okviru urbane antropologije prebral članek o tem, kako stanovanja v večjih francoskih mestih pestijo problemi, kot so pomanjkanje tekoče vode, eno stranišče na nadstropje, slabe higienske razmere in še bi lahko

našteval. Torej drži trditev, da Francozi nase gledajo, kot na nekaj več, čeprav velikokrat neupravičeno. Takšnemu pogledu žal botruje nevednost in nepoznavanje drugih, a na srečo so začele mlade generacije Francozov potovati in odkrivati, da svet onkraj njihovih meja le ni tako neciviliziran.

Literatura:

Bailey, Rosemary 2007: Eyewitness travel: France. London: Dorling Kindersley.

Howard, Emma 2007: France: History and Landscape. New York: Barnes & Noble.

Morisson, Terri 1994: Kiss, Bow, or Shake Hands: How to Do Business in Sixty Countries. Holbrook: Adams Media Corporation.

[Wikipedia.](#)

HRVAŠKA

Most med Evropo in Balkanom

Mojca Cerovšek

Dobro je vedeti

Hrvaška je država z nekaj manj kot 4,5 milijona prebivalcev, ki leži na stičišču Panonske nižine, Balkana in Sredozemskega morja ter meji na pet držav: Slovenijo, Madžarsko, Bosno in Hercegovino, Črno Goro ter Srbijo. Razdeljena je na 20 administrativnih enot, ki se jim reče županije. Zagreb kot glavno mesto - tam je BDP na prebivalca več kot trikrat večji, kot v najmanj razvitih predelih - pa ima poseben status.

Skoraj 90 odstotkov prebivalcev je Hrvatov, z nekaj manj kot 5 odstotki jim sledijo Srbi, nato pa še Bošnjaki, Italijani, Madžari, Albanci, Romi in dobrih 13 tisoč Slovencev. Velik del prebivalstva je katoliške vere.

Ne vrag, le sosed bo mejak!

Slovenija in Hrvaška sta skupno zgodovino začeli ustvarjati leta 1918. Že prej sta bili del Avstro-Ogrske monarhije in že prej sta združili moči v boju proti skupnemu sovražniku. Po koncu prve svetovne vojne sta se prostovoljno združili v skupno državo z vizijo samostojnosti in enakopravnosti, 73 let kasneje pa sta z enodnevno razliko zapustili SFRJ in stopili na samostojno pot.

Nekdaj druga najbogatejša jugoslovanska republika je na področju ekonomije zaradi osamosvojitvene vojne v začetku devetdesetih doživela boleč padec. Druga najbogatejša jugoslovanska republika je zaradi osamosvojitvene vojne doživela boleč padec. Po letu 2000 se je začela pobirati, gospodarska rast v teh letih je bila med 4 in 6 odstotki.

Kljub temu, da problem meje med Hrvaško in Slovenijo še ni v celoti rešen, pa še iz časov skupne države mnogim Slovincem Hrvaška pomeni dopust, počitek ... Skratka morje. S 5.835 kilometri obale - od tega 4.058 kilometri na otokih - je bila jugoslovanska republika z največ morja. Ni pa privlačna samo za prebivalce nekdanj bratskih republik, je tudi ena najprivlačnejših evropskih morskih destinacij.

Hrvaška je dala svetu nekaj pomembnih in opaznih ljudi. Slovenske ženske navdušujejo dalmatinski pevci, slovenske moške brhke pevke, ves svet pa pozna Nikola Teslo, brata in sestro Kostelić, Gorana Ivaniševića, Dražena Petrovića ... Hrvaškega rodu je bil tudi nekdanji predsednik SFRJ Josip Broz - Tito.

Druga najbogatejša jugoslovanska republika je zaradi osamosvojitvene vojne doživela boleč padec.

Hrvati in šah

Pogosto se zasledi komentiranje hrvaškega grba kot šahovnice, ki pa mogoče celo res ima povezavo z igro, imenovano šah. Vzorec belih in rdečih kvadratov se je kot grb Hrvaške uradno pojavil leta 1508 na portretu Friderika III. Habsburškega. Domneva pa se, da je bil v uporabi že od 11. stoletja. Pozna

legenda, verjetno iz 19. stoletja, pravi, da je hrvaški kralj Držislav (omenja pa se tudi ime Suronja) igral šah proti dožu Petru II. Orseolo. Dobil je vse tri partije in si s tem priigral svobodo, po nekaterih verzijah pa tudi oblast nad dalmatinskimi mesti. Zato naj bi kasneje upodobil šahovsko ploščo v svojem grbu.

Poslovni bonton

Tamara Crnković, hrvaška študentka v Sloveniji, opaža, da smo Slovenci sicer prijazni in odprti, a v primerjavi s Hrvati vseeno bolj zadržani in hladni. Sogovornik B. K. iz podjetja IA, ki se ukvarja s prodajo in vzdrževanjem laboratorijske opreme za analitsko kemijo, pa je opazil, da so Hrvati bolj topli in sočutni. V času, ko je tudi na hrvaškem prišlo do večjih odpuščanj, je ta lastnost prišla še bolj do izraza. S sodelavci, ki so ostali brez službe, so sočustvovali ter jim po svojih močeh tudi materialno pomagali.

Naučite se kramljati

Kljub temu, da imajo Hrvati radi direkten pristop, pa nekaj diplomacije vseeno ni odveč. V poslovnem svetu so Hrvati praviloma bolj zadržani - vsaj dokler se med posamezniki ne razvije pristen odnos. Ob prvem stiku s hrvaškim poslovnim partnerjem, na katerega lahko v zasebnih podjetjih čakate tudi uro ali dve, naj bi si segli v roke. Roko naj bi prva podala ženska. Pozdrav naj bi bil primeren času dneva, uporablja se uradne nazive, vizitke pa se nato izmenjajo brez posebnega rituala. Ni sicer nujno, je pa pozitivno, če je ena stran vaše poslovne vizitke prevedena v hrvaški jezik. Temu pogosto sledi tudi neuradni klepet, ki je pomemben za razvoj poslovnega odnosa. Nikoli ne skočite naravnost na osrednjo temo, ker lahko izpadete nevljudni. Postopna izgradnja odnosa s poslovnim partnerjem je na Hrvaškem pomembna. Nikoli ne skočite naravnost na osrednjo temo, ker lahko izpadete nevljudni, kajti postopna izgradnja odnosa s poslovnim partnerjem je na Hrvaškem namreč pomembna.

Formalni deli poslov se sklepajo po pisarnah, večji posli pa se v veliki večini zaključijo šele pozno zvečer v restavracijah ali barih. Poslovnih kosil je sicer manj, kot jih je bilo včasih - seveda je pa tudi to odvisno od podjetja. Kosilo se začne s kramljanjem, nato se preide na posel, ki mu včasih sledi še kakšna šala, ta pa se lahko zaključi z večjim poslom od prvotno načrtovanega. Kar se alkohola tiče, imajo sogovorniki različne izkušnje. Kot mnogokje obstajajo posamezniki, ki se ga ob takih priložnostih nacedijo, večina pa jih vendarle ostaja pri zmernem pitju.

Hrvati dajo precej na svoj videz. Ženske se pogosteje odločajo za vsakodnevno ličenje, vodilni delavci in tajnice večjih firm v mestih pa so oblečeni po zadnji modi. Nekoliko drugače je s tehničnim kadrom in z zaposlenimi v podjetjih na periferiji. Ti so oblečeni nekoliko bolj sproščeno.

Nikoli ne skočite naravnost na osrednjo temo, ker lahko izpadete nevljudni. Postopna izgradnja odnosa s poslovnim partnerjem je na Hrvaškem pomembna.

Sposobne, a zapostavljene

V poslovnem svetu dominirajo moški. Revija Poslovni svetnik, ki je izdelala profil tipičnega hrvaškega managerja, je prišla do ugotovitve, da je povprečna bruto plača moškega managerja za skoraj deset tisoč kun višja od povprečne bruto plače ženske na enakem položaju. Povprečna bruto

plača moškega managerja na Hrvaškem je za skoraj deset tisoč kun višja od povprečne bruto plače ženske na enakem položaju. Drug internetni vir je objavil rezultate ankete, na katero je odgovorilo 386 managerjev iz 50 hrvaških podjetij. Ugotovili so, da je tipičen hrvaški manager moški, star med 41 in 45 let. Samo 26 odstotkov anketirancev je bilo ženskega spola.

Sogovornik Lado Kovač, produktni vodja rudarske tehnike v podjetju Bartec Varnost, je tudi sam opazil, da žensk na vodilnih mestih ni ravno veliko. Tiste, ki jih pozna, pa so zelo sposobne, energične in spoštovane s strani moških sodelavcev.

Povprečna bruto plača moškega managerja na Hrvaškem je za skoraj deset tisoč kun višja od povprečne bruto plače ženske na enakem položaju.

Družina je prva

Managerji na hrvaškem so s svojim življenjem zadovoljni. Prosti čas radi preživljajo na kavi s prijatelji, na prvo mesto pa postavljajo družino. Čas, ko so delavci delali, direktorji pa uživali, je mimo. Zdaj vodilni delajo po 12 ali celo 14 ur, zato je podpora družine ob takem tempu ključnega pomena. So tudi visoko izobraženi, saj ima 90 odstotkov od zgoraj omenjenih 386 anketirancev fakultetno izobrazbo (19 odstotkov celo magisterij ali doktorat).

Raziskave so pokazale, da se posli pogosto sklepajo na podlagi poznanstev in družinskih vezi, kar pa ni nujno vedno dobro. Raziskave so pokazale, da se posli pogosto sklepajo na podlagi poznanstev in družinskih vezi, kar pa ni nujno vedno dobro. B. K. je opazil, da so vodilni pogosto nastavljeni po politični liniji pa tudi po sorodstvenih vezeh. Neradi tudi odpuščajo, kar se lahko pozna na kvaliteti dela. Medtem ko se Hrvatom takšna filozofija ne zdi sporna, pa se tujci držijo za glave. Strinjajo se sicer z zaščito delavcev, a so mnenja, da je treba zagotoviti tudi fleksibilnost na trgu dela.

Nacionalizem je žal mnogokrat ena prvih asociacij, ko teče beseda o naših sosedih, v poslovnem svetu pa vendarle ni ravno prisoten. Sicer se zgodi, da kdo pokuša speljati temo na problem meje, a večinoma odneha, ko ugotovi, da sogovornik ne želi govoriti o politiki. Seveda se najdejo tudi ekstremisti, večina pa se takih tem izogiba. Prav tako ni težava jezik. Če se zmotite in uporabite kakšno srbsko besedo, vam tega ne bodo zamerili, saj pravijo, da "čiste" hrvaščine ne obvladajo niti pisatelji ali politiki. Tudi slovenščino v veliki meri razumejo, zgodi se celo, da jo kdo želi slišati. Raziskave so pokazale, da se posli pogosto sklepajo na podlagi poznanstev in družinskih vezi, kar pa ni nujno vedno dobro.

Croata od Hrvata

Poslovna darila so pomembna, saj z njimi svojim poslovnim partnerjem poveste nekaj o sebi. Darilu torej posvetite dovolj pozornosti, saj morate z njim pokazati, da sogovornika poznate. Nikakor si ne smete privoščiti, da bi podarili steklenico vina, pa naj je še tako vrhunsko, nekemu, ki je imel v preteklosti probleme z alkoholom. Prav tako so prepovedana preveč ekstravagantna, preosebna darila ali taka s seksualnimi namigi. Razna univerzalna darila (pisarniški pripomočki, DVD-ji, monografije ...) so sicer dober izhod v sili, veliko primernejša pa so vseeno majhna luksuzna darila. Trenutno so v modi tudi razni boni za programe wellnesa in avtohtona gastronomija. Hrvati pri izbiri daril gotovo znajo uspešno združiti avtohtonost in uporabnost, saj je najbolj priljubljeno darilo, ki ga

večinoma dajejo tujim partnerjem, kravata, ki je po izvoru povezana prav s Hrvaško. Ustvarjena je bila celo modna znamka Croata.

Vrednost poslovnega darila naj po nenapisanem pravilu (nekatera podjetja pa to celo zapišejo) ne bi presegala 400 kun. Kljub temu, da nekaj manj kot 5 odstotkov daril presega vrednost 1000 kun, se v praksi večinoma kupujejo darila v vrednosti do 180 kun.

Anekdota

Prek Hrvaške poteka heroinska pot od jugozahodne Azije do zahodne Evrope. Včasih pa kakšen carinik preveri, če poteka tudi v obratni smeri. Nekaj fantov se je odpravilo na skupne počitnice na hrvaško obalo. Nihče ni veljal za pretiranega žurerja, zato so imeli s sabo eno samo steklenico viskija. Mlada gospodična, ki je bila ravno tisti dan v službi, pa si je zadala cilj, da najde pri njih še kaj drugega. Vsi so stali pred avtom, ki je bil površno že pregledan in mu je grozilo še kaj hujšega. Vendar se je odločila, da najprej pregleda fante. Iz žepa enega od njih (suh visokorasel dolgolasec v ozkih črnih oblačilih) je potegnila rjavo lepljivo ploščico in, morda misleč, da je naletela na hašiš, vzkliknila: »A šta je ovo?!« Fant se je sklonil do ploščice, jo povohal in odvrnil: »Pa bio je nekad After Eight.« Najbolj smešno pri tem dogodku je to, da so nekaj minut pred njimi isti mejni prehod prečkali starši enega od teh fantov, ki so v prtljazniku prevažali ogromne količine alkohola.

Literatura:

[Moj kapital.](#) (pregledano 27.4.2009)

[Poslovni list.](#) (pregledano 27.4.2009)

[CIA.](#) (pregledano 20.4.2009)

[Javno.](#) (pregledano 27.4.2009)

[Portal Republike Hrvaške.](#) (pregledano 27.4.2009)

[Kwintessential.](#) (pregledano 27.4.2009)

INDIJA

Dežela velikih priložnosti

Tanja Kovačič

Dobro je vedeti

Zgodovina pripoveduje, da je ljudstvo Dravidov v Indski dolini že okrog leta 2500 pr. n. št. začelo razvijati mogočno mestno civilizacijo. Ta je bila visoko razvita, saj je poznala natančno načrtovanje mest, opečnate zgradbe ter namakalno in osuševalno omrežje. Iz srednjeazijskih step pa so se okrog leta 1500 pr. n. št. na indijsko podcelino priselili Hindukuš Arijci. Ti so v svojem jeziku sanskrt razvili obsežno književnost, s seboj pa so na ta prostor prinesli tudi sistem delitve družbe, ki je prerasel v zapleteno kastno strukturo.

Evropsko kolonialno obdobje se je začelo že leta 1498, ko se je na eni od indijskih obal izkrcal portugalski pomorščak Vasco da Gama. Kasneje so se za vodilno vlogo v trgovanju z Indijo bojevali še Nizozemci, Francozi in Danci, zmagali pa so Britanci. Kraljica Viktorija je bila leta 1876 okronana tudi za cesarico Indije. Indijski boj za neodvisnost je bil požrtvovalen in dolgotrajen - nadoblast Velike Britanije je prenehala veljati šele leta 1947. Sledili so krvavi spopadi med muslimani in hindujci. Ker sožitja med ni bilo moč doseči, se je država razcepila na islamski in hinduistični del.

Indijski minister za trgovino, Kamal Nath: »Kitajska zmagala v sprintu, Indija pa v maratonu.« Zahodni strokovnjaki napovedujejo, da bo Indija zmagovalka 21. stoletja. Danes je Indija federativna republika. Sestavlja jo 24 zveznih držav in sedem samostojnih ozemelj, prestolnica pa je New Delhi. Z več kot milijardo prebivalcev je druga največja država na svetu. Zaradi hitrega gospodarskega razvoja so Indijci v zadnjih dveh letih podvojili gospodarsko rast (leta 2005 je znašala 7,5 odstotkov, leta 2006 pa je bila 6,7-odstotna). Izjava indijskega ministra za trgovino, Kamala Natha, da bo Kitajska zmagala v sprintu, Indija pa v maratonu, zato ne preseneča. Tudi zahodni strokovnjaki namreč napovedujejo, da bo Indija zmagovalka 21. stoletja.

Najbolj zanimivi sektorji so farmacija, bančništvo in storitve IT. Zlasti dosežek indijske farmacevtske industrije je bil v zadnjih tridesetih letih spektakularen, saj je danes ta vredna že štiri milijarde dolarjev, kar je 1,8 odstotka globalne industrije. Najbolj zanimivi sektorji v Indiji so farmacija, bančništvo in storitve IT. Dosežek indijske farmacevtske industrije je bil v zadnjih tridesetih letih spektakularen, tako da je danes ta vredna že štiri milijarde dolarjev, kar je 1,8 odstotka globalne industrije. Največ farmacevtskih izdelkov izvozijo v Evropo in ZDA. Sektor BPO (Business process outsourcing) znaša šestnajst milijard dolarjev in letno zraste za 60 do 70 odstotkov. Prihodki le-tega so v letu 2004 znašali 5,8 milijarde dolarjev. Visoko izobražena in poceni delovna sila Indije pa se je preoblikovala v svetovni center za outsourcing storitev IT. Ta sektor trenutno zaposluje slabih 700.000 ljudi, leta 2009 pa naj bi število zaposlenih preseglo dva milijona. Zanimljiv ni niti finančni sektor, ki raste po 15-odstotni letni stopnji, glede na to, da je trenutno zavarovanih 20 odstotkov prebivalstva, pa veliko obeta tudi zavarovalniški sektor.

Z več kot milijardo prebivalcev je druga največja država na svetu. Ne glede na to, da sta kar dve

tretjini prebivalstva še vedno zaposleni v kmetijstvu, se povečuje število tujih naložb. In to kljub temu, da je neposreden nakup indijskih delnic trenutno skoraj nemogoč. Tuj vlagatelj mora namreč najprej pridobiti primeren status, za kar potrebuje kapital in izkušnje. Status tujega vlagatelja pa lahko pridobijo le večje investicijske hiše.

Pisana dežela nasprotij

Uradna jezika sta hindujščina in angleščina. Večina izobraženih Indijcev govori angleško, ki je tudi jezik za sklepanje poslov. Indija izžareva starodavnost in razkriva velikanska nasprotja; pomeni revščino množic in bogastvo manjšine. Tu druga ob drugi živita preteklost in sedanjost, ki nista zlit, temveč le pomešani. Je mešanica mnogih narodov s samosvojimi izročili in vrednotami, kjer se govori 15 velikih jezikov in več kot tisoč manjših jezikov in narečij. Uradna jezika sta hindujščina in angleščina. Večina izobraženih Indijcev govori angleško, ki je tudi jezik za sklepanje poslov.

Za indijsko prebivalstvo je značilna religiozna raznolikost: 80 odstotkov je hinduistov, 14 odstotkov je muslimanov, vsi pa sobivajo ob manjših skupinah kristjanov, budistov, džainistov in sikhistov. Verske predstave stare Indije razkrivajo najstarejši ohranjeni religiozni spisi t.i. Vede. Opisujejo čaščenje naravnih pojavov, ki jih ponazarjajo razna božanstva, iz katerih so se skozi čas izoblikovali hindujski bogovi: Šiva, Brahma, Višnu itd. Hinduizem sicer poznamo po posebni družbeni ureditvi t.i. kastnemu sistemu. Ta zajema štiri osnovne kaste: brahmani (svečeniki), kšatriji (vojaki in fevdalci), vaišiji (kmetovalci) in šudri (najnižja kasta), ki se delijo še na mnoge podkaste. Prehod iz ene v drugo kasto je nemogoč, zato so tudi poroke možne le znotraj kaste. In čeprav je kaste odpravil že prvi indijski predsednik Gandhi, so te zlasti na podeželju še močno žive.

Od verske pripadnosti so močno odvisni tudi družinski odnosi. Pri hinduistih so bile nekoč v veljavi velike družine, o porokah pa so odločali starši. Ti so svoje otroke pogosto zaročili že pri rosnih štirih letih, kar je danes prepovedano. Še vedno pa so poroke v Indiji sorazmerno zgodnje, saj so dekleta pogosto mladoletna. V težkem položaju so bile v preteklosti predvsem vdove, saj se niso smele ponovno poročiti. Ostareli moški pa so po predaji posesti dedičem odšli na poslednje romanje in so se pripravljali na smrt.

Pretežno religiozno-mitološki značaj ima tudi klasična indijska književnost, ki določa folklorno izročilo države. Gre za zgodbe in epske pesnitve, najpomembnejši med njimi sta Ramayana in Mahabharata. Zelo bogate so tudi knjige pripovedk, pravljic in basni, med katerimi izstopa Pančatantra. Te zbirke so se s trgovskimi potmi razširile tudi v arabska mesta in Evropo, zato lahko indijske motive zasledimo tudi v naši ljudski književnosti. Poleg tega pozna indijska folklor različne ljudske plese, ki so pogosto pantomime na teme iz Ramayane in Mahabharate. Omenjene teme se pojavljajo tudi v indijskem senčnem gledališču. Plese in gledališčne predstave spremljajo ljudska glasbila: strunski 'sitar', 'vina', manjši boben 'tabla' in razne piščali. Da je pomen glasbe in plesa velik, kaže dejstvo, da se je izoblikovala posebna kasta glasbenikov in plesalcev, ki svoje znanje prenašajo iz roda v rod. Uradna jezika sta hindujščina in angleščina. Večina izobraženih Indijcev govori angleško, ki je tudi jezik za sklepanje poslov.

Barantanje je del kupovanja

Domačini belcem vedno postavijo veliko višjo začetno ceno kot domačinom, zato lahko kljub narejeni užaljenosti predlagate tudi več kot štirikrat nižjo ceno. Trgovina z začimbami se je v Indiji prvič razcvetela že okrog leta 3000 pr. n. št., ko je na Indijskem polotoku obstajala civilizacija Harrapejev. Trgovanje je najprej potekalo preko nomadskih plemen, kasneje pa so trgovino prevzeli arabski trgovci, ki so sem pripeljali zlato, srebro, baker, tekstil, volno, dateljne, oljčno olje in vino. Z Vzhodom so te dobrine menjali za dragocene kamne, slonovo kost, dišavna olja in svilo. Iz Indije je prišel kardamom, ingver, gorčična semena, poper, turmerik in žafran. Arabcem so za poper in žafran kupci iz Sredozemlja plačevali v zlatu in srebru. Vzhodno Indijo pa so konec 15. stoletja odkrili Nizozemci in od tam v Evropo prinesli oreške, muškat, klinčke in ingver.

Ena glavnih značilnosti trgovanja v Indiji je barantanje, ki je pravzaprav sestavni del vsakega nakupovanja. Domačini belcem vedno postavijo veliko višjo začetno ceno kot domačinom, zato lahko kljub narejeni užaljenosti predlagate tudi več kot štirikrat nižjo ceno. Močno priporočeno je, da vrnjen denar preštejete takoj, saj nikoli ne vrnejo točnega zneska. Ob opozorilu pa ga vrnejo brez besede. Če gre kadarkoli vseeno kaj narobe, morate le dvigniti glas in stvari se bodo uredile v nekaj minutah.

Popotniki v Indiji se najpogosteje vozijo z rikšarji, saj so ti najhitrejši način prevoza. Priporočljivo pa je, da za ceno 'zbarantate', še preden sedete v rikšo. Dobro je poznati razdaljo do želene točke, saj vozniki pogosto poskušajo ogoljufati stranke, češ da je pot veliko daljša. Kljub nenasilni kulturi Indijcev morate biti vedno pozorni na žeparje, odsvetovano pa je potepanje v nočnem času.

Za vstop v državo je potreben (poslovni) vizum, ki ga izdaja veleposlaništvo Indije na Dunaju ali v Budimpešti. Po podatkih internetne strani avstrijske ambasade republike Indije ta stane brez vštetih dodatnih stroškov od 50 do 160 evrov, velja pa od šest mesecev do pet let od dneva izdaje. Ob osebnem obisku veleposlaništva vizum izdajo še isti dan, po pošti pa ga pošljejo v najmanj 15 delovnih dneh. Preventivno cepljenje in zaščito z zdravili je priporočljivo izvesti štiri do šest tednov pred odhodom, saj so najpogostejše bolezni v Indiji malarija, diareja in druge želodčne bolezni. Močno se odsvetuje uživanje surove hrane. Ker se večina nosilcev bolezni nahaja v vodi, je priporočeno le pitje ustekleničene vode. Pri čemer je dobro preveriti, ali je steklenica resnično originalno zaprta. Indijci imajo namreč navado, da pobirajo prazne steklenice in jih napolnijo z vodo iz pipe.

Domačini belcem vedno postavijo veliko višjo začetno ceno kot domačinom, zato lahko kljub narejeni užaljenosti predlagate tudi več kot štirikrat nižjo ceno.

Poslovni bonton

Poslovni uspeh je odvisen tudi od poznavanja in razumevanja nenapisanih pravil in sporočil. Poslovnež, ki upošteva sporočilnost kretenj, mimike in ostalih neverbalnih znakov pa tako izraža spoštovanje do svojega poslovnega partnerja in do njegove kulture nasploh. Zato je priporočljivo poznati vsaj nekatere indijske navade. Mnogi Indijci menijo, da je glava sedež duše, zato se jo je prepovedano dotikati. Ker za noge velja, da niso čisto, jih nikoli ne usmerjajte proti osebi, če pa s čevlji po nesreči dotaknete druge osebe, se ji je treba takoj opravičiti. Žuganje s prstom in mahanje z roko je lahko žaljivo, stanje z rokami v bokih pa velja za agresivno pozo. Žvižganje je nevljudno in žaljivo, pomeniti pa utegne celo seksualno ponudbo.

Potrpežljivost je lepa čednost

Evropski manager se mora zavedati, da je pojem časa na Vzhodu raztegljiv in da ga deloma pri poslovanju s tujci spoštujejo le tisti, ki so hodili na zahodne fakultete. Pojem časa je v Indiji raztegljiv. Pri poslovanju s tujci ga delno spoštujejo le tisti, ki so hodili na zahodne fakultete, zato morajo biti evropski managerji tam zelo prilagodljivi in tako je Indija država priložnosti predvsem za potrpežljive.

V Indiji se brez lobiranja ali celo podkupovanja ne pride nikamor, zato je takšne posle najboljše prepustiti indijskemu partnerju. Tudi klasična strategija za vstop na trg z ustanovitvijo podjetja s skupnim vlaganjem se ne obnese. Indijski partnerji v večini primerov namreč niso sposobni dokapitalizirati širitve poslovanja.

Ker je državna uprava zelo zbirokratizirana, se v Indiji brez lobiranja ali celo podkupovanja ne pride nikamor. Najbolje se v Indiji godi podjetjem, kot so Hyundai in LG Electronics, ki so preskočila iskanje lokalnih navez in raje sama prodrli na trg. V primeru, da je skupna naložba edina možnost, pa je treba temeljito nadzirati vse faze ustanavljanja in poslovanja podjetja. Pogodbo morata sestaviti oba partnerja, ob tem pa morata zelo natančno določiti, kako se bo denar delil in porabil.

Močno priporočeno je, da vrnjen denar preštejete takoj, saj nikoli ne vrnejo točnega zneska. Ob opozorilu pa ga vrnejo brez besede. Indijka Koki Veber, lastnica sedmih butikov Sariko v Sloveniji, poroča, da z velikimi indijskimi podjetji nima težav, saj imajo ta urejene vse papirje in se držijo rokov. Težave ji povzročajo mali podjetniki, ki se velikokrat zlažejo ali pa zamujajo vsaj en teden. Namesto obljubljenega izdelka pogosto pošljejo nekaj povsem drugega. Velikokrat kimajo, da so vse razumeli, v resnici pa niso razumeli ničesar. Pri poslovanju z Indijo je treba biti pozoren še na mnoge malenkosti, saj na posel lahko vpliva vse mogoče: od družinskih razmer in praznikov do vremena.

Miran Tonki, vodja projektov v Lapus Butiku, slovenskim poslovnežem v Indiji svetuje, naj si vzamejo veliko časa. Ker Indijci niso perfekcionisti, so z vsem prehitro zadovoljni. Zato je priporočljivo imeti sodelavca, ki ves čas nadzoruje kakovost izdelkov. Prav tako je treba dobro poznati področje poslovanja, se vnaprej dogovoriti o kakovosti in ceni izdelka. Ker pa cene v Indiji niso nikoli trdno določene, barantanje ni izključeno. Mnogi poslovneži se počutijo izigrane, saj pogosto prvič v Indiji dobijo slabe izdelke za preveč denarja. Takšna 'poslovna šola' zna biti dolga in boleča, saj lahko dosežeš zares ugodne cene šele po petih letih sodelovanja. Poslovne stike je dobro navezati z zaposlenimi na čim višjem položaju, saj ti sprejemajo vse odločitve. Indijci močno cenijo, če se predstavite s strokovnim nazivom.

Kupna moč Indijcev je zelo majhna, saj BDP na prebivalca znaša približno 3.000 dolarjev. Za resničen uspeh je treba prodreti v nižje in srednje družbene sloje, ki pa bodo kupovali izdelke le, če bodo imeli občutek, da so za malo denarja dobili zares veliko. Brez ugodnih cen in intenzivnega oglaševanja podjetja tu težko uspejo.

Raje kot poslovne večerje imajo Indijci kosila. Ob tem moramo biti pozorni katere vere je naš poslovni partner, saj hinduisti ne jedo govedine, muslimani svinjine, džainisti pa so strogi vegetarijanci. Poslovno življenje je tesno prepleteno z zasebnim. Mnogi indijski poslovneži od poslovnih partnerjev zahtevajo, da ostanejo pri njih doma vsaj nekaj dni, da se seznanijo s kulturo in naravo. »Če sodeluješ

s podjetjem, postaneš tudi del družine,« pravijo. Raje kot poslovne večerje imajo Indijci kosila. Ob tem moramo biti pozorni, katere vere je naš poslovni partner, saj hinduisti ne jedo govedine, muslimani svinjine, džainisti pa so strogi vegetarijanci. Na koncu obroka se ne smemo zahvaljevati, saj je beseda "hvala" razumljena kot neke vrste plačilo in je zato žaljiva. Vedeti moramo tudi, da Indijci poslovnih daril ne odpirajo vpričo obdarovalca. To velja tudi v primeru, ko Indijec obdari tujega poslovnega partnerja. Ob tem je zelo pomembna barva darilnega papirja, saj so rumena, rdeča in zelena barve sreče, izogibajte pa se bele in črne barve. Ker velja beseda "ne" v Indiji za zelo grobo, je bolj vpljudno, da osebo zavrnete posredno, na primer s frazo "bom poskusil", ki jo uporabljajo tudi sami.

Indijci poslovnih daril ne odpirajo vpričo obdarovalca. Ob tem je zelo pomembna barva darilnega papirja, saj so rumena, rdeča in zelena barve sreče, izogibajte pa se bele in črne barve. Oblačilna kultura v poslovnem svetu je velikega pomena. Od moških se pričakuje, da bodo nosili poslovno obleko, le poleti lahko slečejo suknjič. V nasprotju s tem pa morajo biti ženske ves čas oblečene v konzervativno obleko ali hlačni kostim. V prostem času so moškim dovoljene majice s kratkimi rokavi in dolge hlače (kratke hlače so dovoljene le pri športnih dejavnostih), ženske pa morajo imeti venomer pokrita ramena, prsi, hrbet in noge. Predvsem ženskam se torej v Indiji obeta dobesedno vroče poslovanje!

Evropski manager se mora zavedati, da je pojem časa na Vzhodu raztegljiv in da ga deloma pri poslovanju s tujci spoštujejo le tisti, ki so hodili na zahodne fakultete.

Ker je državna uprava zelo birokratizirana, se v Indiji brez lobiranja ali celo podkupovanja ne pride nikamor.

Močno priporočeno je, da vrnjen denar preštejete takoj, saj nikoli ne vrnejo točnega zneska. Ob opozorilu pa ga vrnejo brez besede.

Raje kot poslovne večerje imajo Indijci kosila. Ob tem moramo biti pozorni katere vere je naš poslovni partner, saj hinduisti ne jedo govedine, muslimani svinjine, džainisti pa so strogi vegetarijanci. Indijci poslovnih daril ne odpirajo vpričo obdarovalca. Ob tem je zelo pomembna barva darilnega papirja, saj so rumena, rdeča in zelena barve sreče, izogibajte pa se bele in črne barve.

Anekdota

Minca Čufer, študentka iz Tolmina, je bila leta 2005 na potovanju po Indiji. V majhnem mestu si je v ulični prodajalni hotela kupiti sari. Ko si ga je izbrala, je hotela pokazati svoje znanje hinduja. Ker je vedela, da je treba barantati, je hotela znižati prvotno ceno. Nekaj časa se je 'prepirlala' s trgovcem, na koncu pa je ta le pristal na njeno željo. Kasneje je ugotovila, da je prodajalec izkoristil njeno slabo znanje jezika, saj si je zbarantala višjo ceno od prvotne.

Izbor literature

Crowther, Geoff - 1993

India: A travel survival kit. Hawthorn, Vic : Lonely planet publications.

Hafner, Andraž - 2005

'Indija: Privlačna, a težko dostopna.' Manager 15 (12): 76-77.

Kodrin, Andreja - 2006

'Indija je priložnost.' Manager 16 (2): 7.

Krušič, Marjan, ur. - 1992

Dežele in ljudje: Jugozahodna in južna Azija. Ljubljana: Založba Mladinska knjiga.

Osredečki, Eduard - 1993

Nova kultura poslovnega komuniciranja: Poslovni bonton. Lesce: Oziris.

Podjed, Dan - 2005

'Indija je država priložnosti - za potrpežljive.' Manager 15 (5): 44-46.

Splet

[Ambasada republike Indije](#)

(pregledano 12. 5. 2006)

[Cyborlink](#)

(pregledano 9. 4. 2006)

[Indijska kuhinja](#)

(pregledano 14. 5. 2006)

[Izvozno okno](#)

(pregledano 9. 4. 2006)

Med prijatelji

Vesna Kuralt

Dobro je vedeti

Perzijo, eno najstarejših civilizacij na svetu, danes poznamo kot Iran. Beseda je perzijskega izvora in izhaja iz imena indoevropskega ljudstva Arijev, ki so se okoli 1300 pred našim štetjem skupaj z Medijci naselili na tem prostoru. Dediščina Perzije je bistvenega pomena, zato boste z njenim poznavanjem ustvarili velik vtis spoštovanja iranske kulture. (Več o tem lahko preberete v knjigi Jugoahodna in južni Aziji, ki jo je uredil Marjan Kuršič, ali pa posežete po raznih potopisnih priročnikih.) Zadnje sredo pred novim letom vsaka družina zakuri ogenj. Čezenj morajo nato skakati, da se s tem očistijo grehov in vsega zla. Časov Perzije se je ohranila tudi religija, zoroastrstvo, ki se imenuje po preroku Zoroastru (grško Zaratuštra). Prikazal naj bi se mu Ahura Mazda, svetli bog, in ga pregovoril v vero v enega boga. Danes je teh vernikov le še okrog 20.000, saj je ajatola Homeini vse verske manjšine preganjal. Vendar stara tradicija ni povsem pozabljena, dobila je le novo obliko. Zadnje sredo pred novim letom, denimo, vsaka družina (tudi muslimani) zakuri ogenj. Čezenj morajo nato skakati, da se s tem očistijo grehov in vsega zla. Tako vstopijo očiščeni v naslednje leto. Zadnje sredo pred novim letom vsaka družina zakuri ogenj. Čezenj morajo nato skakati, da se s tem očistijo grehov in vsega zla

Spreobrnitev v islam

Arabci so v svoji invaziji v notranjost Azije versko spreobrili mnoga ljudstva, med drugim tudi Perzijce. Čeprav so arabci suniti, pa Iranci pripadajo šiitski veji islama. Po njihovem nauku izvirajo imami (pravi voditelji islama) neposredno od Alija, torej od krvnih potomcev Mohameda. Ne mešajte Arabcev z Iranci, saj je to za njih velika žalitev. Šiiti ne priznavajo vladavine prvih treh sunitskih kalifov in sune (sunitskih pravnih norm), Alija ter njegovega sina Huseina pa častijo kot mučenika. Zato ne mešajte Arabcev z Iranci, saj je to za njih velika žalitev. Ponosni so na svojo arijsko dediščino, prav tako pa se njihova vera močno razlikuje od sunitskega islama Arabcev. Ne mešajte Arabcev z Iranci, saj je to za njih velika žalitev

Muslimanska revolucija

V začetku 20. stoletja so zaloge nafte obljubljale nagel vzpon države, vendar so se ameriški politiki in tujemu, zahodnemu načinu življenja, ki ga je uvajal šah Reza Pahlavi, uprli muslimani, na čelu z ajatolo Ruholo Homeinijem. Revolucija je dosegla strmoglavljenje šahovega režima 1979 in ustanovili so prvo islamsko republiko na svetu. Ta je spravila Iran v spore z drugimi muslimanskimi državami, ki so se bale širitve revolucije. Sledila je osemletna vojna z Irakom, imenovana tudi zalvska vojna. Padlo naj bi kar milijon Irancev. Država je takrat preživljala težke čase, saj je revoluciji sledil tudi pravi »baby boom«. Z izgubami v vojni in uničeno industrijo ter razdejanimi mesti so težko preživljali tolikšen naravni prirastek. (Več o stanju med in po revoluciji ter njenih posledicah piše Uroš Lipušček v knjigi Iran proti Iranu in drugih delih.)

Farsi ali perzijščina

Iranski jezik se imenuje farsi ali včasih parsī, ki je v bistvu sodobna perzijščina. Razvila se je iz jezika Arijev in ima zato indoevropske korenine. V času arabske invazije pa so Perzijci poleg religije prevzeli tudi številne arabske besede in arabsko pisavo. Zanj je značilno, da ne zapisuje samoglasnikov, zato je njeno branje še težje. Tako ali tako pa je tujcu že na prvi pogled dokaj nenavadna.

Dve plati življenja

V Iranu se javno in zasebno življenje močno razlikujeta. V javnosti se strogo držijo pravil šeriatskega prava. Tudi Evropejcem tu ne priporočam uživanja alkohola in svinjine, ki sta najstrožje prepovedana, ker s tem izkazujemo svoje nespoštovanje do iranske kulture. Poseben je tudi čas ramadana, njihovega posta. V tem času se med sončnim vzhodom in zahodom odpovejo hrani, kajenju in spolnim odnosom. Po sončnem zahodu pa se je dovoljeno pregrešiti. Na splošno spoštujejo tudi kodeks oblačenja in ločitev javnih prostorov po spolih. Otroci se družijo le v vrtcu, šolajo pa se ločeno. Celo avtobusi so razdeljeni. Sprednji del pripada moškim, zadnji pa ženskam. Četudi bi bili v moškem delu vsi sedeži prazni, se nobena ženska ne bo usedla tja. Izjema so taksiji, kjer ni omejitev glede sedežev. Na žalost pa ženska še vedno velja le za polovico moškega. Če povoziš žensko, si tako ubil le pol moškega, zato se tudi kazen za to dejanje razpolovi.

Ženske doma niso zakrite, v premožnejših okoljih se na kakšnih domačih zabavah celo oblečejo po zadnji modi. Pogosto se umaknejo tudi v gore, kjer družbenega nadzora skoraj ni, zato tam lahko počnejo kar želijo. Seveda vse to ne velja za najbolj goreče vernike.

Poslovni bonton

Njihov petek je naša nedelja

Delovni teden v Iranu poteka nekoliko drugače. Sobota je prvi delovni dan v tednu. Njihov delovni čas je praviloma od osmih do štirih popoldne. Dobro je tudi vedeti, da je popoldne odprtih malo trgovin. Ob petkih pa je vse zaprto, saj je petek muslimanski gospodov dan. Ni pa to edino nenavadno štetje. Leta štejejo od Mohamedove smrti. Tudi leta štejejo drugače, in sicer od Mohamedove smrti. Tako so letos praznovali novo leto 1387, in sicer na prvi spomladanski dan, to je 21. marec. Dan prej pa praznujejo cerkveni in posvetni praznik, in sicer rojstvo Mohameda in dan nacionalizacije naftne industrije.

Reklamira se samo islam

Tržno komuniciranje je v Iranu slabo razvito. Šele v zadnjem času se pojavljajo oglasi za različne izdelke. Pred tem so se z različnih javnih panojev smejali le razni verski dostojanstveniki, poznali so torej le oglase verske narave. Na nacionalnem radiu in televiziji pravzaprav sploh ni bilo reklam. Zaradi teokratskega vladanja verjetno še dolgo ne bodo oglaševali alkohola, ženskih oblačil in drugih izdelkov, ki niso v skladu z muslimansko vero.

Poslovni partner nas povabi

Če želimo odpotovati na poslovni obisk v Iran, si moramo najprej priskrbeti vizo. Za daljše potovanje potrebujemo povabilo poslovnega partnerja, ki poskrbi za vizo in dovoljenje za vaš obisk. V primeru krajšega potovanja (do 72 ur) lahko le posredujemo osebne podatke in natančen načrt potovanja poslovnemu partnerju, ki to skupaj s fotokopijo potnega lista posreduje iranski policiji in letališču. Nato si vizo lahko preprosto uredimo na letališču, stane pa od 35 do 50 evrov. Za daljše potovanje prav tako potrebujemo povabilo poslovnega partnerja, ki poskrbi za vizo in dovoljenje za vaš obisk. Vsa potrdila pa nato posredujete na iransko veleposlaništvo na Dunaju skupaj z zahtevanimi obrazci in potnim listom, in sicer po pošti ali osebno. Za daljše potovanje potrebujemo povabilo poslovnega partnerja, ki poskrbi za vizo in dovoljenje za vaš obisk.

Česa ne nosim v Iran

S seboj na poslovno potovanje ne smete nositi ničesar, kar je prepovedano z islamski zakoni. To so seveda vse alkoholne pijače, svinjina, pornografski material, hazardsko orodje (na primer karte) in vizualni material, ki nasprotuje državni ureditvi Irana. Prepovedan je uvoz orožja in eksploziva ter narkotikov. Zanimivi pa so tudi ukrepi, ki ščitijo domačo industrijo. Ti omejujejo uvoz izdelkov in storitev, ki so podobni domačim proizvodom, in sicer z nadpovprečno visokimi dajatvami na carini, ki jih spremljajo še drugi dokaj zapleteni postopki.

Kako se obleči

Najpomembnejše je, da ne kažemo gole kože. Posebej to velja za ženske, ki morajo prav tako skriti svoje lase, in sicer z ruto, plašči pa jim morajo segati vsaj čez kolena. Obvezen kos ženske garderobe so tudi nogavice. Ličenje nasploh ni zaželeno. Moški nimajo tako strogega kodeksa oblačenja. Oblečeni so lahko po evropski modi, mogoče celo brez kravate, saj z zahodno tradicijo ne gre pretiravati. Ne nosite pa kratkih rokavov kljub vročemu podnebjju, vsaj v začetku poslovnih stikov, ker s tem pokažete svoje spoštovanje do iranskega načina življenja.

Neizmerna gostoljubnost

Že na letališču vas bo pričakal gostitelj, voznik ali sodelavec, ki vas bo odpeljal v hotel in vas naslednji dan ob dogovorjeni uri tudi prišel iskat. Naj vas ne preseneti dejstvo, da bo ta oseba čezmerno ustrezljiva in vam bo poskušala kar naprej nekaj pomagati, čeprav pomoči niti ne potrebujete. Opozarjam tudi, da zna biti voznik precej kaotičen. Če pa si morate prevoz urediti sami, se tolerirajte do ene ure, saj je promet v Teheranu res nepredvidljiv. V poslovni stavbi bo vse v znamenju vašega obiska. Odpeljali vas bodo v sejni prostor, poln cvetja, peciva in sadja, kjer vas bo skoraj pretirano postregel strežnik, ki bo iz verskih vzrokov vedno moški. Obvezno vam bo ponudil pravi čaj, ki je iranska tradicionalna pijača. Vljudno ga popijte, četudi vam ni všeč, saj jih lahko s tem užalite. Kava je v iranskem poslovnem svetu prava redkost, zato lahko zanjo prosite še le, ko boste poslovne partnerje že dobro poznali. Kava je v iranskem poslovnem svetu prava redkost, zato lahko zanjo prosite še le, ko boste poslovne partnerje že dobro poznali. Pričakal vas bo tudi nekdo od zaposlenih, ki zna angleško, in vam sporočil, da bo gostitelj kmalu prišel. S svojo zamudo vam namreč kaže svojo pomembnost. Končno se pridruži vrh podjetja, in sicer s toplim pozdravom, kateremu sledi ponovna postrežba strežnika. Včasih bodo vsi zbrani čakali, da se prvi usedete, zato pazite, da se ne obotavljate predolgo.

Kava je v iranskem poslovnem svetu prava redkost, zato lahko zanjo prosite šele, ko boste poslovne partnerje že dobro poznali.

Igrajte njihovo igro

Vseskozi bodite vljudni in se iskreno zahvalite za vsako malenkost, saj vas potencialni poslovi partnerji pozorno opazujejo in ocenjujejo. O poslih boste na začetku govorili le bežno ali celo nič. To pride na vrsto kasneje. Odlično namreč znajo presoditi sogovornika. Na začetku ne postavljajte vprašanj, ampak pustite njim, naj vodijo pogovor. Dovolite jim, da izvejo čim več o vašem podjetju in državi, vendar kljub temu odgovarjajte kratko in jedrnato, predvsem pa s prijaznim nasmeškom. Testirali vas bodo, koliko poznate Iran, njegovo zgodovino in njihovo podjetje. O poslih boste na začetku govorili le bežno ali celo nič. To pride na vrsto kasneje.

Riževa pojedina

Kosila so prvi dan ponavadi organizirana kar v sejni sobi, kamor pripeljejo obilico najboljše hrane. Za iransko hrano je tipičen riž, s katerim lahko jemo različne omake in meso. Pomembno je, da si vzamete čas! Predviden čas za kosila je od dvanajste do druge ure, zato ne priganjajte nazaj na sestanek. Raje pohvalite njihovo hrano in se pozanimajte, kako se jo pripravi.

Kdo je kdo?

V Iranu je trenutno korupcije zelo veliko, vsaj v državnih podjetjih, zato morate ugotoviti, kdo je glavni. Ni nujno, da je to vedno generalni direktor. Tistemu morate posvetiti največ pozornosti, saj vam najvplivnejši v podjetju najlažje priskrbi posel, kljub temu pa ne verjemite nikomur, ki trdi, da lahko dokončno uredi posel. V Iranu je korupcije veliko, vsaj v državnih podjetjih, zato morate ugotoviti, kdo je glavni. Pričakovati morate tudi ugovore v stilu, da so ostali, torej konkurenca, bistveno cenejši ter jim ponujajo boljše pogoje in podobno. Mirno zagovarjajte svoje stališče in zagotovite kakovost. Vzemite si čas za premislek, ko odgovarjajte na zavita vprašanja. Z informacijami bodite previdni in raje ne preveč radodarni. Prav tako jih ne posiljujte z vizitkami. Počakajte, da vam najprej oni ponudijo svoje.

V Iranu je korupcije veliko, vsaj v državnih podjetjih, zato morate ugotoviti, kdo je glavni.

Iranska družina je svetinja

Ne sprašujte preveč po njihovem zasebnem življenju, saj se vas to ne tiče. Če pa vas Iranec sam povabi na svoj dom ali vam kaj zaupa, to hvaležno sprejmite. Na obisku ali nasploh v ženski družbi morate paziti, kaj govorite in počnete. Načeloma se ženske ne rokujejo, če pa vam že ponudi roko, je ne zavrnete. Drugače se morate le rahlo prikloniti z glavo in prijazno pozdraviti. Ženska ima posebno mesto in je zelo spoštovana, zato nikoli ne dražite Irancev s kakršnimikoli negativnimi ali celo žaljivimi izjavami na to temo. Kasneje, ko že bolje poznate družino iranskega partnerja, lahko ob obisku prinesete darila njegovi ženi in s tem pokažete, da jo cenite, kar laska tudi njemu. Ta darila naj bodo le kakšna pozornost v obliki parfuma, čokolade ali rute. Nikakor ne prinašajte ničesar v nasprotju z njihovo kulturo. Distanca do zasebnega življenja pa se kaže tudi v dejstvu, da morate iranske poslovneže imenovati izključno s priimkom. Ne glede na to koliko časa poslujete, ne smete uporabljati osebnih imen.

Mali triki velikih mojstrov

Njihovo povpraševanje je vedno pretirano, saj z večjo količino zbijajo ceno. V Iranu ne poznajo fiksnih cen, zato morate računati na popust. Pazite, kakšno ceno boste postavili, saj je od takrat lahko le še nižja. Še vedno poslujejo po bazarističnem modelu in med pogajanjem skorajda barantajo. Večina poslov se sklene ustno. Uradni dokumenti in pogodbe so zanje le formalnost zahodnega sveta. Zato vključite v ceno vse svoje stroške, svetuje Franc Lenhart v Priročniku za poslovanje z Iranom, saj vam bodo skušali naprtiti še druge (razni servisi, transport), čeprav plačilo ni nikoli problem. Že dogovorjeno bodo večkrat spreminjali, podpisi pogodb in pisemskih zapisov jim ne gredo najbolje. Pravzaprav se večina poslov sklene ustno. Uradni dokumenti in pogodbe so zanje le formalnost zahodnega sveta. Svoja naročila bodo pogosto oddali zadnji hip in takoj zahtevali ponudbo. Vedno vam bodo dali vedeti, da boste imeli z njimi polne roke dela. Kljub vsemu ne izgubljajte glave, v Iranu čas in denar nista tako pomembna kot zanesljiv poslovni partner. Večina poslov se sklene ustno. Uradni dokumenti in pogodbe so zanje le formalnost zahodnega sveta.

Zaupanje je ključno

Na iranski trg se splača odpraviti dolgoročno, saj je poslovne odnose potrebno venomer negovati. Vendar ti odnosi niso le navidezni. Po začetnem zasliševanju in seciranju, ki ga prestane le zaupanja vreden človek, se med partnerji pogosto stkejo tudi prijateljski odnosi. Iranci pravijo: »Če ima moj prijatelj nesrečo, jo imam tudi jaz.« Ti bodo vedno pomembnejši od posla, kar nam nazorno pokaže naslednja prigoda. Petra Barliča, managerja iz Iskre MIS, je poslovni parter iz Irana nekoč prosil za uslugo. Iz Teherana naj bi odnesel 250 tisoč mark in jih položil na banko v Nemčiji. Vse naj bi bilo že urejeno. Tipičen Evropejec je seveda takoj predlagal, da podpišeta o tem nek dokument. Iranec pa mu je odgovoril, da ve, komu daje denar v roke. Slovenec je še vedno vztrajal, naj ne bo naiven, da vendar potrebuje neko dokazilo, saj lahko pride tudi do ropa ali česa podobnega. Iranec pa mu je mirno razložil: »Če ima moj prijatelj nesrečo, jo imam tudi jaz.« Iranci pravijo: »Če ima moj prijatelj nesrečo, jo imam tudi jaz.«

Za prijatelje si je treba čas vzeti

Poslovne odnose morate venomer vzdrževati, in sicer s telefonskimi klici, elektronsko pošto ter s poslovnimi obiski in vabili. Pazite, da ne boste zanemarjali iranskih poslovnežev, saj potrebujejo vsaj toliko pozornosti, kot jo izkazujejo. Iranski poslovneži namreč kar radi potujejo v nove dežele. Telefonski klic nikakor ne sme biti opravljen v naglici. Izmenjati si morate vse vljudnostne fraze in se zanimati, kaj se godi v Iranu. Če se dalj časa ne oglasite svojim poslovnim partnerjem, lahko pričakujete nekakšno reklamacijo z njihove strani. Ta niti ni nujno vedno resnična. Zato pazite, da ne boste zanemarjali iranskih poslovnežev, saj potrebujejo vsaj toliko pozornosti, kot jo izkazujejo, to pa ni malo. Pazite, da ne boste zanemarjali iranskih poslovnežev, saj potrebujejo vsaj toliko pozornosti, kot jo izkazujejo.

Anekdota

Na nekem sestanku v Iranu poslovni sodelavec, ki je sedel poleg Franca Lenharta, podjetnika iz Maribora, ni mogel zadržati smeha, ko je videl liste pred njim. Gledal je naročilnico v slovenskem

jeziku, kjer je v razpredelnici v vsaki vrstici pisalo kos. V farsiju pa to pomeni ženski spolni organ. Vodja sestanka je izgred najprej ignoriral, nato pa nespoštljivega sodelavca poslal iz sejne sobe rekoč, da je to resen sestanek.

Izbor literature

Krušič, Marjan, ur.. 1995. Jugoahodna in južna Azija. Ljubljana: Založba Mladinska knjiga.

Lenhart, Franc. 2008. Priročnik za poslovanje z Iranom. Maribor: Založba Litera.

Lewis, Richard D. 2006. When cultures collide: Leading across cultures (tretja izdaja). Finska: WS Bookwell.

Lipušček, Uroš. 1982. Iran proti Iranu. Ljubljana: Založba Borec.

Vreeland, Herbert. 1957. Iran. New Haven: Human Relations Area Files.

[Lonely Planet.](#)

[Izvozno okno.](#)

Najprej nepopustljivi pogajalci, nato zvesti prijatelji

Alenka Škamperle

Dobro je vedeti

Izrael je dokaj mlada država, ustanovili so jo leta 1948. Razglasitev te države je bila vir številnih nasprotij s sosednjimi državami. Na severu meji na Libanon, na vzhodu na Sirijo in Jordanijo, na jugozahodu pa na Egipt. Največji spor s Palestinci se vleče vse do danes. Terjal je veliko žrtev in uničenih domov na obeh straneh. Kljub prizadevanju mirovnih organizacij za spravo, se napeto stanje ni izboljšalo. Zaradi nemirov zasledimo opozorila, da odsvetujejo gibanje v bližini meje med Izraelom in Gazo ter na avtonomnih območjih Palestine. Popotniki se morajo obenem zavedati nevarnosti terorističnih napadov.

Uradna jezika v Izraelu sta arabščina in hebrejščina; tujci pa se lahko sporazumevajo z domačini tudi v angleščini, francoščini ali ruščini. Vzrok za to so množična priseljevanja Judov iz celega sveta, saj je Izrael edina judovska država. V knjigi Države sveta 2000 opisujejo, da je leta 1950 Kneset (enodomni parlament) priznal pravico vsem Judom do naselitve v tej državi.

Med priseljenci so zelo velike kulturne in socialne razlike. Aškenazi izvirajo iz Evrope, Amerike, Južne Afrike in Avstralije. Njihove ideje so zahodnjaško usmerjene, mnogokrat so med bolj izobraženimi in premožnejšimi. Med priseljenci so zelo velike kulturne in socialne razlike. Sefardski Judje so potomci Judov, katere so pregnali z Iberskega polotoka že v 15. stoletju. Preselili so se iz Južne Evrope, Severne Afrike in Amerike. V Izraelu poleg teh dve skupini živijo tudi orientalski Judje; le-ti so se preselili iz Jemna, Iraka, Afganistana, nekdanje "sovjetske" Srednje Azije in Irana.

Razvita industrija in turizem

Izrael je najbolj industrializirana država Jugozahodne Azije. Razviti sta še posebej dve vrsti industrije; prva proizvaja blago za široko porabo, to je: živilska tehnika, tekstilna, kovinska, strojna, kemična in industrija gradbenega materiala; druga industrija pa je usmerjena na tuje trge, to je oborožitvena, letalska, elektronska, brušenje diamantov in izdelava nakita. Pohvalijo se lahko tudi z vrhunsko proizvodnjo računalniške, telekomunikacijske in druge elektronske opreme.

Poleg industrije je razvit tudi turizem. V Izraelu je veliko naravnih kot tudi kulturnih znamenitosti, ki privabljajo turiste iz celega sveta. Najbolj znan je gotovo Jeruzalem, sveto in obenem glavno mesto države. Zanimiv je zaradi kulturne raznolikosti, v posameznih soseskah namreč skupaj živijo Judje, muslimani, kristjani in Armenci.

Vsaka skupnost je mestu dala svoj kulturni pečat, kar se najbolje vidi pri arhitekturi. Kristjani so zgradili Cerkev božjega groba, za Jude je svet Zid objokovanja; muslimani pa molijo v Omarjevi mošaji.

Med naravnimi znamenitostmi se v Izraelu zagotovo splača obiskati in občutiti Mrtvo morje; le-to je

najnižja točka na Zemlji in se nahaja približno 400 metrov pod morsko gladino. Kar je najbolj zanimivo: v njem ni mogoče potoniti, saj je kar za devetkrat bolj slano kot ocean in zato lahko na vodi »lebdimo«.

Med priseljenci so zelo velike kulturne in socialne razlike.

Poslovni bonton

Izkušnje iz prve roke

Izraelci veljajo kot delaven in uspešen narod, zaslužek jim veliko pomeni. Sogovornica Mateja, ki dela v turistični industriji, je mnenja, da je poslovanje z Izraelom posebna izkušnja. Njeni kolegi, ki delajo v tej državi in so večinoma Evropejci, imajo moto: »Če lahko delam v Izraelu, potem ni dvoma, da mi bo uspelo v Evropi.« Moto tamkajšnjih Evropejcev je: »Če lahko delam v Izraelu, potem ni dvoma, da mi bo uspelo v Evropi.« Poleg tega navaja, da veljajo Izraelci za zelo ostre pogajalce, večkrat nepopustljive. Eva Kordež v diplomski nalogi z naslovom Poslovanje z Izraelom opisuje, da običajno postavijo visoko izhodiščno ceno, vendar se ponavadi pogajajo do kompromisa. Pogosto se zgodi, da podjetje zagrozi z odpovedjo posla, a naj vas to ne ustavi, večinoma je to le pogajalska poteza, s katero iščejo spodnje meje potrpljenja. Včasih se zgodi, da je grožnja resnična, v tem primeru je pametno najti posrednika, ki ponovno vzpostavi stik in ravnovesje. Med pogajanji lahko pričakujete, da bo sogovornik sprejemal telefonske klice in dovoljeval prihajati osebju v pisarno.

Zmedenost, šibkost in nezaupanje v svoje sposobnosti pri poslu z Izraelci niso ravno dobrodošli, zagotavlja Mateja. Za posel želijo imeti dobre argumente, so zelo direktni, kdaj lahko zvenijo tudi arogantni. Za posel želijo imeti dobre argumente, so zelo direktni, kdaj tudi arogantni. Direktor ribniškega podjetja pa dodaja, da je treba biti pri poslovanju zelo previden. Pred končnim sklepanjem posla priporoča, da uredite reference. Njegove izkušnje pričajo, da so lahko tudi zelo žaljivi in nesramni. Če se zmotijo, tega ne priznajo, če se jim ne pustiš zavesti, pa lahko kmalu postanejo nasprotniki.

Gospod Bojan iz okolice Ljubljane, ki je z Izraelom posloval pred leti, pravi, da so Izraelci na splošno zelo izobraženi. Pri razlagah niso porabili veliko časa, saj so hitro dojeli njihove načrte. Posle so sklepali s pomočjo lokalnega posrednika; Bojan meni, da brez njega ne bi dosegli zastavljenih ciljev, saj je glede tega sistem precej podoben arabskemu.

Podjetje iz Kranja, ki je eden izmed največjih uvoznikov iz te države, že od leta 2000 uspešno posluje z Izraelom. Pravijo, da lahko šele po nekaj letih poslovanja Izraelci postanejo bolj zaupljivi v poslovnih stikih; v osebnih pa so lahko zelo dobri prijatelji. Tudi oni pravijo, da so Izraelci trdi pogajalci, pri čemer je potrebno posebno pozornost nameniti cenam, saj jih neradi spreminjajo in se ne prilagajajo. Pri sestavljanju pogodb so natančni in dobro organizirani. Pri pogajanju o dodatnih delih so nepopustljivi, te namreč zelo natančno določijo. Pravijo, da lahko šele po nekaj letih poslovanja Izraelci postanejo bolj zaupljivi v poslovnih stikih; v osebnih pa so lahko zelo dobri prijatelji.

Pohvalili so jih, da svojim poslovnim partnerjem posvečajo dosti časa, celo organizirajo letna srečanja, pri katerih se zelo potrudijo. Za konec svetujejo, da je treba pri poslovanju načrtovati točno določene cilje, sicer vam lahko prodajo še veliko več, kot si mislite.

Moto tamkajšnjih Evropejcev je: »Če lahko delam v Izraelu, potem ni dvoma, da mi bo uspelo v Evropi.«

Za posel želijo imeti dobre argumente, so zelo direktni, kdaj tudi arogantni. Pravijo, da lahko šele po nekaj letih poslovanja Izraelci postanejo bolj zaupljivi v poslovnih stikih; v osebnih pa so lahko zelo dobri prijatelji.

Ženske »nečiste«, leva roka prepovedana

Marsikateri globoko veren Jud, ki se dosledno drži verskih zapovedi, se izogiba fizičnega stika z žensko. Verjamejo namreč, da je vsaka ženska zaradi mesečnega perila »nečista«. Jud, ki se drži tradicije, morda ne bo predstavil žene, kar naj bo tudi vam iztočnica, da se vedete, kot da vaše soproge ni poleg. Prej pa ji pojasnite situacijo, da se ponoči ne boste premetavali na neudobnem kavču. Takemu moškemu ženska ne sme izročiti v roke poslovne vizitke, da se ga ne bi ponesreči dotaknila. V tem primeru mora ženska vizitko položiti na mizo in jo približati moškemu, da jo sam vzame v roke in si jo ogleda. Moški iz tujine naj pri rokovanju z žensko počaka, da ona prva ponudi roko. Prav tako velja za žensko, ki ni iz Izraela, naj prvi ponudi roko moški, kajti nekateri zelo verni se ne rokujejo z nasprotnim spolom. Jud, ki se drži tradicije, morda ne bo predstavil svoje žene, kar naj bo tudi vam iztočnica, da se vedete, kot da vaše soproge ni poleg. Prej ji raje obrazložite situacijo, da se ponoči ne boste po nepotrebnem premetavali na neudobnem kavču.

V knjigi Kiss, bow or shake hands svetujejo, da naj ženske v javnosti nosijo skromna in spodobna oblačila. Izrez na majici ne sme biti globok, rokavi segajo najmanj do komolca. Hlače niso priporočljive. Bolje je, da ženska nosi krilo, ki ima rob čez koleno ali do gležnjev. Ruta in pokrivalo nista zmeraj obvezna, vendar je pametno, da se ruto zmeraj nosi s seboj.

V primeru, da ste levičar ali levičarka, vam bo v gosteh izraelskih kolegov trda predla. Leva roka velja na Bližnjem Vzhodu in v Arabskem svetu za nečisto, zato vedno uporabljajte samo desno. Nikoli ne jejte z levo in s to roko se tudi poskusite izogibati kakršnimkoli kretnjam.

Jud, ki se drži tradicije, morda ne bo predstavil žene, kar naj bo tudi vam iztočnica, da se vedete, kot da vaše soproge ni poleg. Prej pa ji pojasnite situacijo, da se ponoči ne boste premetavali na neudobnem kavču.

Droben nasvet za boljši vtis

Hebrejščino se praviloma bere z desne strani proti levi, kar je ravno obratno kot pri nas. Revije imajo temu primerno oblikovano naslovnico, kar je za nas zadnja stran, je pri njih prva in tako naprej. Temu je vredno posvetiti pozornost, saj Izraelci pogosto iz navade najprej pogledajo zadnjo stran tiska. Prvi vtis o vašem delu bo potencialni poslovni partner lahko dobil ravno z branjem zaključka.

Kaj je kašrut?

To je izraz za celotne judovske zakone, ki se nanašajo na prehrano, piše Eva Kordež v diplomski nalogi. Pogostejše uporabljen izraz je »košer«, ki opisuje hrano, pripravljeno po predpisih kašruta. Do danes se je izraz razširil tudi na druga področja, govorimo lahko o košer obleki ali košer obnašanju.

Izraelci večinoma kupujejo le košer izdelke, zato je priporočljivo, da si podjetje uredi ta certifikat. Vse

glavne verige prodajaln v državi imajo seveda to urejeno, sicer bi izgubili kupce. Certifikat je v Evropi mogoče urediti v več kot 30 organizacijah, državi najbližje Sloveniji za urejanje pa sta Avstrija in Italija.

Dogovor za srečanje

Za sestanke se je potrebno zmeniti dovolj zgodaj, piše Eva Kordež. Odhoda v Izrael nikakor ne načrtujte za praznike ali v času deset dni po judovskem novem letu (rosh hashana). Njihov vsakdanji urnik dela je od nedelje do četrta, večinoma od osme ure zjutraj do četrte popoldan. Ob petkih delajo do enih, potem se posvetijo religioznemu prazniku šabat, judovska sobota. Zamujanje na sestanke v Izraelu ni nič posebnega, zato dopustite vsaj dvajset minut za čakanje. Praznik je vsak sedmi dan v tednu, začne se s sončnim zahodom v petek in traja do sobote zvečer. V času praznika Judje ne delajo, ne morejo niti potovati ali prižigati ognja, piše avtor besedila Filip Fischer na spletni strani Judovske skupnosti Slovenija. Takrat so tudi trgovine zaprte. Glede na to, da v Izraelu živijo tudi muslimani in kristjani, moramo biti pozorni na njihove verske praznike. Muslimani zaradi tega ne delajo cel petek; trgovine in ostale storitve, ki so last kristjanov, pa so zaprte ob nedeljah.

Zamujanje na sestanke v Izraelu ni nič posebnega, zato dopustite vsaj dvajset minut za čakanje. V knjigi Kiss, bow or shake hands omenijo, da se morda kdaj celo zgodi, da partnerja, s katerim se zmenimo, sploh ni. Podobno kot si vzamejo čas za prihod na sestanek, poteka tudi pogajanje. Tu je potrebno biti potrpežljiv, saj je tempo počasnejši.

Za Izraelce je znano, da pri pogovoru potrebujejo manj osebne prostora. Stojijo bližje, kot smo navajeni, kar je lahko neprijetno in marsikoga spravi v zadrego. Za Izraelce je znano, da pri pogovoru potrebujejo manj osebne prostora. Stojijo bližje, kot smo navajeni, kar je lahko neprijetno in marsikoga spravi v zadrego. Odmik za korak bi bila logična rešitev, vendar se to ponavadi smatra kot nevljudna poteza, s tem lahko že na začetku pokvarimo dober vtis. Pri nasprotnem spolu je potrebno paziti na večjo razdaljo, kar pomeni spoštovanje, kljub temu pa so v Izraelu prijateljski objemi in poljubi nekaj povsem naravnega.

Prvo srečanje je ponavadi bolj družabno obarvano. Najprej želijo poslovnega partnerja spoznati, zato povprašajo po počutju in podobno. Izraelci so zelo gostobesedni, opozarja Eva Kordež v svoji diplomski nalogi, zato mnogokrat skačejo v besedo, lahko pa jih slišimo tudi vpiti ali povzdigovati glas, kar je sicer precej drugače od našega načina govora, vendar naj vas to ne zmede. Bolj zaskrbljujoče je, če Izraelec govori tiho in se vam nasmiha. To marsikdaj ne pomeni nič dobrega, saj morda ne govori odkrito ali pa v pogovoru ni sproščen.

Zamujanje na sestanke v Izraelu ni nič posebnega, zato dopustite vsaj dvajset minut za čakanje. Za Izraelce je znano, da pri pogovoru potrebujejo manj osebne prostora. Stojijo bližje, kot smo navajeni, kar je lahko neprijetno in marsikoga spravi v zadrego.

Kaj podariti, da ne bo zadrege?

Dokler osebe ne poznate dovolj dobro, naj darila ne bodo preveč draga, dovolj so okusne malenkosti, na primer kemični svinčnik ali vžigalnik z logotipom podjetja. V primeru, da vseeno želite podariti nekaj dražjega, je za to primerna namizna ura, nalivno pero ali knjiga. V primeru, da vas partner

povabi k sebi domov, bo žena vesela šopka rož ali bonboniere, zanj pa je primerna steklenica vina. Pazite! Te izdelke kupite v Izraelu, nujno pa morajo imeti oznako košer. Dobro je tudi vedeti, da zelo verni Judje ne smejo jesti svinjine, prav tako muslimani, ki poleg tega ne smejo uživati tudi alkohola.

Anekdota

Gospod Bojan je moral s kolegom poslovno odpotovati v Izrael. Že na Dunaju, kjer sta se vkrcala na letalo, so ju podrobno izprašali glede potovanja v državo. Tega ni pričakoval in je bil kar neprijetno presenečen. Na koncu se je dobro izšlo. Let in bivanje v Izraelu sta minila brez zapletov. Na dan odhoda so jima na letališču zopet postavljali veliko vprašanj, nekatera so bila zelo osebna. Izpraševali sta ju dve varnostnici. Ker nista smela odgovarjati skupaj, sta bila v ločenih sobah. Izkazalo se je, da je varnostnica, ki je postavljala vprašanja Bojanu, Hrvatica. Ko je na potnem listu zagledala slovensko državljanstvo, je rekla: »Pa može pričati hrvatsko?« Pogovor sta nadaljevala v hrvaščini.

Izbor literature

Kordež, Eva. 2003. 'Poslovanje z Izraelom.' Neobjavljeno diplomsko delo. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.

Morrison, Terri. 1994. Kiss, bow or shake hands: How to do business in sixty countries. Holbrook: Adams Media Corporation. Natek, Karel in Marjeta Natek. 2000. Države sveta 2000. Ljubljana: Mladinska knjiga.

[Judovska skupnost Slovenija](#). 2008.

[Zdravi na pot in nazaj](#). 2008.

Dežela vzhajajočega sonca in poslovnih priložnosti

Simona Jazbinšek

Dobro je vedeti

Azijska država, katere ime dobesedno pomeni »izvir sonca« in ki leži na verigi tisočerih otokov med Pacifiškim oceanom in Japonskim morjem, je po odprtju svojih meja postala svetovna ekonomska velesila. S 127 milijoni prebivalcev, med katerimi je le odstotek ljudi tujih narodnosti, in s površino, ki je enaka Nemčiji in Švici skupaj, spada med največje in najbolj razvite države na svetu. Čeprav se zdi zaradi svoje geografske lege precej izolirana, ji je z obvladovanjem visoke tehnologije ter močnega sodelovanja vlade in industrije uspelo zagotoviti takšen obseg bruto domačega proizvoda, da jo poznamo kot drugo najbogatejšo državo na svetu. Zanimivo je, da tam deluje več kot polovica vseh delovnih robotov na svetu, vsako leto pa diplomira dvakrat več inženirjev kot v ZDA. Zanimivo je, da tam deluje več kot polovica vseh delovnih robotov na svetu, vsako leto pa diplomira dvakrat več inženirjev kot v ZDA. Seveda pa so eden izmed razlogov za njen dober ekonomski položaj tudi delovne navade Japoncev, ki zaradi hribovite vulkanske pokrajine večinoma živijo na gosto poseljenih območjih, kar zahteva sobivanje in medsebojno spoštovanje. Tri četrtine vseh prebivalcev živi v mestih, zato ni presenetljivo, da jih ima kar precej več kot milijonsko populacijo, med njimi pa z 12 milijoni prebivalcev izstopa prestolnica Tokio. To mesto je polno neonskih luči in je eno najdražjih na svetu. Država je razdeljena na osem regij in 47 prefektur, vendar prihaja v zadnjem času do poskusov povezovanj mest, s čimer bi se zmanjšali administrativni stroški. Ti znašajo namreč zajetno količino jenov, japonske denarne enote, ki že več desetletij velja za priljubljeno valuto vlagateljev.

Zaradi stičišč oceanskih in kontinentalnih plošč je veliko vulkanov in potresov, imajo pa tudi precej termalnih vrelcev. Ti omogočajo namakanje v vroči termalni vodi, ki prihaja iz razpok vulkanskih kamnin, kar je na Japonskem nepogrešljiv tradicionalen obred. V preteklosti je bilo v navadi tudi čaščenje cesarja, ki je sicer še danes najvišji poglavar, vendar le še kot simbol državne enotnosti in reprezentančni predstavnik, saj je Japonska že več kot pol stoletja ustavna monarhija z dvodomnim parlamentom, na čelu katerega je premier. V zadnjih desetletjih je doživela pravi gospodarski razcvet, zato spada med vodilne svetovne industrijske in trgovske velesile, hkrati pa je tudi pomembna ribiška država.

Zanimivo je, da tam deluje več kot polovica vseh delovnih robotov na svetu, vsako leto pa diplomira dvakrat več inženirjev kot v ZDA.

Kjer se prepletata tradicija in moderno

Čeprav je tam zelo prisotna tradicija, se le-ta močno prepleta z modernim. Zato je podoba mesta z visokimi stolpnici na eni strani ter templji in svetišči na drugi povsem vsakdanja. Podobno je tudi na ulicah, kjer so nekateri oblečeni v tradicionalna kimona, drugi pa po zadnjih svetovnih modnih smernicah. Zato tudi lahko izbirate med številnimi zahodnimi restavracijami in tradicionalnimi japonskimi, ki ponujajo predvsem tofu, riž, morske jedi in suši, ki je najbolj priljubljena japonska jed tako na Japonskem, kjer jo po navadi jedo ob posebnih priložnostih, kot tudi zunaj svoje domovine. To je tudi dežela z bogato zgodovino ter kulturo samurajev in gejš, oblečenih v tradicionalna kimona,

japonskih vrtov, risank anime, kopeli in karaok v številnih barih ne le na Japonskem, ampak tudi drugje v Aziji.

Uradni jezik v otoški azijski državi je japonščina, številni domačini pa razumejo angleško, saj se tega jezika učijo v javnih in zasebnih šolah. Večja težava za tujce je lahko pisava, saj Japonci uporabljajo kar štiri različne pisave: kitajske pismenke kanji, zlogovni pisavi hiragana in katakana ter latinične črke rōmaji. Zato je za vzpostavitev osebnih stikov dobro poznati nekaj uporabnih fraz, pomaga pa tudi potrpežljivost.

Te se je potrebno čim prej navaditi tudi glede prevoza, še posebej če na Japonskem najamete svoje vozilo. Za to je treba pridobiti mednarodno vozniško dovoljenje s prevodom v japonščino. Koristno je vedeti, da se na Japonskem vozijo po levi strani. Kdor tega ni vajen, naj raje uporablja vlake, tako kot večina tamkajšnjih prebivalcev. Koristno je vedeti tudi, da se na Japonskem vozijo po levi strani. Kdor tega ni vajen, naj raje uporablja vlake, tako kot večina tamkajšnjih prebivalcev, zaradi česar prihaja v jutranjih in večernih konicah sicer do gneče, vendar je to še vedno najhitrejši, najcenejši in najvarnejši način prevoza. Zmedo v nadzemski in podzemski železnici lahko povzroči le prestopanje, zaradi česar je pravo vozovnico treba hraniti do končne postaje, saj tako nakup kot tudi kontrola potekata avtomatsko.

Koristno je vedeti, da se na Japonskem vozijo po levi strani. Kdor tega ni vajen, naj raje uporablja vlake, tako kot večina tamkajšnjih prebivalcev.

Skupinsko delo je recept za uspeh

Po mnenju sogovornika, ki je na Japonskem preživel več kot desetletje in bil dejaven na poslovnem in diplomatskem področju, je v zadnjem času zaradi pospešene urbanizacije, ki pomeni nove vzorce obnašanja v vseh porah družbe, predvsem med mladimi opaziti vedno večjo nenaklonjenost poročanju in ustvarjanju družine, kar povzroča tudi hitro staranje celotne družbe, ki je sicer znana po eni najvišjih pričakovanih življenjskih dob na svetu (več kot 81 let). S tem je povezano tudi uveljavljanje žensk v poslovnem svetu, saj je še do pred kratkim veljalo, da so bila dekleta zaposlena le do poroke, nato pa so z otroki ostala doma. To se je spremenilo, vendar pa se s problemom že ukvarjajo demografi in vladni strokovnjaki, saj naj bi se po nekaterih statističnih izračunih japonska populacija v manj kot sto letih razpolovila.

Večina prebivalcev je šintoistov in budistov hkrati in ravno ta dvojnost v religiji po mnenju sogovornika omejuje njeno radikalno vlogo, saj nima večjega vpliva. Običaj, da se upoštevajo starejši, ki se jim izkazuje spoštovanje in poslušnost, pa deloma izvira iz konfucianistične tradicije. Za uspešno podjetje na Japonskem je poleg približno desetih milijonov jenov potrebna tudi volja za delo v skupini. Ta ima v celotnem japonskem načinu življenja veliko vlogo, vselej prednost pred individualizmom, saj po njihovem le skupinsko delo prinaša rezultate, obenem pa je pomembna še hierarhija. Kljub temu se tudi najvišji vodilni odločajo na podlagi soglasja s podrejenimi, s tem pa se ohranja notranja harmonija v skupini. Tudi odnos do dela je poseben, saj je pogosto veljalo, da Japonci po navadi delajo veliko več, kot morajo, da vrata podjetja nikoli niso zaprta ob koncu delovnega časa in da v povprečju izkoristijo manj kot deset dni osebnega letnega dopusta. Sogovornik pravi, da je treba upoštevati tudi korporativne dopuste maja in avgusta ter veliko število praznikov, kar kompenzira individualni dopust. Delovni čas je odvisen tudi od položaja v podjetju -

višji položaj pomeni daljši delovnik. A tudi ko je delo opravljeno, zaposleni ne hitijo na hitre vlake, ki jih večinoma pripeljejo domov, temveč se skupaj s šefi zabavajo ob različnih igrah, karaokah ali pijači. Ko je delo opravljeno, zaposleni ne hitijo na hitre vlake, ki jih večinoma pripeljejo domov, temveč se skupaj s šefi zabavajo ob različnih igrah, karaokah ali pijači. To deluje kot mehanizem za sproščanje frustracij. Toda čeprav podjetja pogosto ne poznajo medsebojne borbe zaposlenih za položaje in zaposlujejo ljudi za celotno življenjsko obdobje, so velika predanost delu, nenehno rotiranje zaposlenih na delovnih mestih, ki omogoča razumevanje podjetja kot celote in poznavanje podrobnosti različnih služb ter dolgoletno izobraževanje, ki onemogoča napredovanja na višje položaje, vzrok stresov in celo primerov smrti, t. i. karoshi.

Ko je delo opravljeno, zaposleni ne hitijo na hitre vlake, ki jih večinoma pripeljejo domov, temveč se skupaj s šefi zabavajo ob različnih igrah, karaokah ali pijači.

Poslovni bonton

Brez kravate ne gre

V poslovnem okolju so moški večinoma oblečeni v temne obleke z barvno usklajenimi kravatami in črnimi kovčki. Poslovneži, ki poslujejo s tujimi podjetji, so zelo dojemljivi za nove svetovne tokove, zato posebnih pravil glede oblačenja tudi za ženske, ki se vedno bolj uveljavljajo v japonskem poslovnem svetu, ni. Sogovornik je opozoril le na kravato, ki je nujna oprava med moškimi poslovneži. Tudi navada, da si v nekaterih japonskih restavracijah in hišah sezujejo čevlje, ne zahteva posebne priprave. Glede na to, da japonski poslovneži ne pričakujejo, da se jim poskušajo tuji poslovni partnerji približati tako, da se oblečejo v kimono, ni treba paziti, da je leva stran kimona ovita preko desne, saj v nasprotnem primeru simbolizira smrt.

Priporočljivo pa je izogibanje kazanju s prstom, pretirani obrazni mimiki, kretnjam, brisanju nosa v javnosti, dotikanju in prekinjanju tišine sredi poslovnega sestanka, saj le-ta pogosto pomeni, da japonski poslovni partner sprejema odločitve. Japonci se največkrat zabavajo v restavracijah po službi, kjer je vljudno pustiti, da naročijo in plačajo kosilo, pogosto pa se zabavajo tudi na karaokah, kjer imajo tudi tuji partnerji možnost, da predstavijo svoje pevske sposobnosti.

Z vizitko in darilom do posla

Japonska je po mnenju sogovornika, ki jo je med svojim dolgoletnim bivanjem dobro spoznal, izrazito potrošniška družba. To se kaže tudi v darilih, čeprav je pozornost bolj kot darilu samemu namenjena obredu oziroma načinu, kako je darilo izročeno. Obdarovanje je zelo pomembno simbolno in tradicionalno dejanje, zato obstajajo številna pravila, kako najprimerneje izraziti hvaležnost in spoštovanje. Pogosto se darilo izroči že na prvem poslovnem srečanju, saj se s tem izkaže želja po dolgem sodelovanju. Darilo mora biti vedno v darilni škatli in ovito v darilni papir, pentlje pa ponavadi ne uporabijo. Čeprav je v virih pogosto navedeno, da se je treba izogibati darilom, sestavljenim iz lihih ali štirih delov, darilom rdeče barve ali karticam, napisanim z rdečim črnilom, saj naj bi bila ta barva povezana s pogrebom, sogovornik pravi, da sam nikoli ni doživel, da bi temu pripisovali omenjene konotacije. Je pa značilno, da se darilo daje in sprejema z obema rokama, ponavadi ob koncu srečanja, pred tem pa se gostitelju namigne, da bo prejel darilo, saj presenečenja pogosto niso zaželena. Japonci darilo navadno enkrat ali dvakrat zavrnejo, preden ga sprejmejo, tudi potem pa ga

ne odprejo v vaši prisotnosti. Kljub temu Japonci darilo navadno enkrat ali dvakrat zavrnejo, preden ga sprejmejo, tudi potem pa ga ne odprejo v vaši prisotnosti. Čeprav je sama gesta pomembnejša kot darilo, so japonski poslovni partnerji veseli kakovostne hrane in pijače, na primer kakovostnega viskija in vina, primerne pa so tudi knjige in druga darila, ki izvirajo iz kulture tistega, ki obdaruje.

Za uspešno vzpostavljanje stikov so na Japonskem pomembne poslovne vizitke (meishi), ki naj bodo na eni strani napisane v japonskem, na drugi pa v angleškem jeziku. Poslovanje se lahko začne šele po njihovi izmenjavi. Tudi tu je pomemben način, in sicer da je vizitka izročena in sprejeta z obema rokama, rahlim poklonom ter obrnjena navzgor s stranjo, napisano v japonščini. Po prejetju je treba vizitko pozorno pregledati, vendar se nanjo ničesar ne piše in se je ne shrani takoj v žep ali denarnico, saj bi se s tem lahko ustvaril videz nespoštovanja. Na njej morajo biti le pomembne informacije in kontakti, saj ne gre za dekorativno vizitko, dobro pa je, da je standardnih dimenzij, da se lahko shrani v album za vizitke. Med večdnvnim obiskom se jih lahko razdeli tudi več kot petdeset, zato jih je treba imeti dovolj, da jih ne zmanjka. Čeprav se ob srečanjih ljudi naslavlja s priimkom, ki se jim doda besedo san, sogovornik pravi, da tega japonski poslovneži od tujih poslovnih partnerjev ne pričakujejo, zato se lahko s tem precej osmešiš. Podobno je s priklanjanjem, saj se danes tudi na Japonskem vedno bolj uveljavlja rokovanje brez priklona, vendar je le-to nekoliko mehkejše z nekaj ali nič očesnega stika. Kljub temu se je treba zavedati, da se lahko s poznavanjem in spoštljivim odnosom do japonskih navad nanje naredi dober vtis, še preden se poslovni pogovori začnejo. Japonci darilo navadno enkrat ali dvakrat zavrnejo, preden ga sprejmejo, tudi potem pa ga ne odprejo v vaši prisotnosti.

Urejeni poslovni sestanki

Tako poslovni sestanki kot tudi kosila trajajo ponavadi približno eno uro, večerje in zabave po koncu delovnega dne pa so omejene z zadnjimi odhodi vlakov. Vendar pa so lahko glede na sogovornikove izkušnje sestanki tudi zelo dolgi, saj Japonci radi preverijo, s kakšnim človekom imajo opravka. Sedežni red je odvisen od položajev prisotnih, zato le-ti počakajo, da jih napotijo na ustrezno, vnaprej določeno mesto. V poslovanju z Japonci lahko traja precej časa, da se ustvari zaupanje, zato se partnerji praviloma srečajo večkrat, tudi v času kosila, ki je najpogostejše med dvanajsto in trinajsto uro. Med kosilom se alkohol praviloma ne pije, zvečer pa je druženje bolj sproščeno. Partnerji se tako bolj spoznajo, vzpostavijo se osebni stiki, ki pomagajo prebiti kulturno prepreko. Redkeje se zgodi, da Japonci gosta povabijo na svoj dom, saj se mora prej vzpostaviti trdno zaupanje, kljub temu pa je dobro vedeti, da se pred vstopom v hišo sezuje čevlje in da se v hišnih copatih ne vstopa v toaletne prostore, saj zanje uporabljajo posebne copate, ki so ponavadi pripravljeni pred vrati teh prostorov in s katerimi se ne hodi drugje po hiši. Poslovni obiski potekajo ob desetih dopoldne ali po trinajsti oziroma po štirinajsti uri, nikoli pa ne ob pol dvanajstih ali celo opoldne, razen če se sestanete ob kosilu. Enako velja tudi za sestanke v času večerje. V nekaterih restavracijah se sedi na tleh in pri jedi uporablja palčke; tako je predvsem v tradicionalnih japonskih restavracijah. Čeprav se ponavadi jedo morske jedi, poslovneži prej vprašajo, kaj bo kdo jedel, nato pa se skupaj s partnerji odločijo za naročilo.

Vljudnost v odnosih se kaže tudi ob prihodih na sestanke. Sogovornik pravi, da so Japonci vedno točni, tako da se opravičujejo tudi, če pridejo prezgodaj. Poslovni sestanek je ritual, ki zahteva agenta, zaključki pa se lahko kljub temu, da odločnost pogosto ni odlika japonskih poslovnežev,

predlagajo le, če se že pred srečanjem izmenjajo vse informacije. Japonci so vedno točni, tako da se opravičujejo tudi, če pridejo prezgodaj. Ker imajo Japonci več dela prostih dni, se je treba pozanimati, kdaj so podjetja in uradi zaprti. Čeprav je veljalo, da Japonci malo izkoriščajo osebni dopust, se na Daljni Vzhod k poslovnim partnerjem gotovo ne odpravljajte okrog novega leta, saj je to zanje najpomembnejši čas družinskega dopusta, ko se srečujejo s sorodniki in obiskujejo templje. Japonci so vedno točni, tako da se opravičujejo tudi, če pridejo prezgodaj.

Malo za šalo, malo zares

Na Japonskem obstajajo nekatere vraže, ki naj bi prinašale nesrečo. Tako lahko spanje po kosilu človeka spremeni v kravo, spanje proti severu pa ni priporočljivo, saj so tako pokopana trupla. Znano je tudi, da je treba skriti palec, ko mimo pripelje pogrebni avto, ponoči pa se ne sme žvižgati, da vas med spanjem ne obišče kača. Da vse le ni iz trte izvito, dokazujejo nekateri hoteli in bolnišnice, kjer je soba štiri zaradi nesreče, ki jo prinaša podobnost med njeno izgovorjavo in izgovorjavo besede smrt, pogosto izpuščena.

Anekdota

Jaka Jakopič, profesionalni nogometaš, ki trenutno igra na Japonskem, je opisal svoj prvi stik z daljno državo na letališču v Osaki. Po večurnem letu je najprej poiskal javno stranišče in ugotovil, da se precej razlikuje od tistih, ki smo jih vajeni v Evropi. Straniščna školjka je namreč ogrevana, pri čemer si lahko vsak sam uravnava toploto. Za preganjanje dolgčasa lahko obenem posluša različne zvoke (ptic, dežja, slapu), na koncu pa si s pritiskom na gumb omogoči še umivanje in sušenje. Zato presenečeni nepoznavalec takšnega razkošja javnih stranišč vsaj prvič potrebuje tudi malo drznosti.

Izbor literature

Morrison, Terri. 1994. Kiss, Bow, or Shake Hands: How to Do Business in Sixty Countries. Holbrook (Mass.): Adams Media Corporation.

Pulko, Benka. 2003. Po Zemlji okoli sonca. Ljubljana: Undara Studio.

Rowthorn, Chris. 2005. Japan. Footscray: Lonely Planet Publications.

Titan, Vanja. 2004. 'Poslovni protokol v mednarodnem poslovanju.' Neobjavljeno diplomsko delo. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.

Vila, Antun. 1994. Organizacija in organiziranje. Kranj: Moderna organizacija.

[GZS](#). 2007.

[Izvozno okno](#). 2003.

[Japan National Tourist Organization](#). 2006.

[Japan Travel and Living Guide](#). 1996.

[Lonely Planet](#). 2007. Japan.

Roberts, Kimberley. b. n. l. [International Success Tips](#).

Preplet tradicionalnega in hipermodernega

Tjaša Stanič

Dobro je vedeti

Že na letu v Južno Korejo, vam bodo prijazne stevardese ponudile kimchee, ki je neke vrste solata z zelo specifičnim okusom, ki jo Korejci postrežejo ob vsaki jedi. Pripravljena je iz vloženega korejskega zelja in močno začinjena s česnom, pekočo papriko, mlado čebulo in ingverjem - kot da bi vam hoteli povedati, da gre v deželi kamor ste namenjeni, glede pikantnosti hrane čisto zares.

Seul, glavno mesto te države, v katerem smo pristali, se je vsaj meni zdelo ogromno in nič kaj lepo. Široka reka ga deli na dva dela, razprostira pa se predvsem v širino, tako mu nikakor ni videti konca. Sama sem se predvsem zadrževala v poslovnem delu mesta, kjer se človek ob širokih avenijah, prenatrpanih s pločevino in kaosom, visokih poslovnih stavbah »okrašenih« z enormnimi nervozno utripajočimi reklamnimi panoji in med množico hitečih ljudi, v ledenem vetru, ki pozimi neusmiljeno reže v obraz, počuti kot nebogljena mravljica. Takrat komaj čakaš, da vstopiš v zaprt prostor, kjer te zopet preplavi tisti zenovski mir, ki ga znajo Korejci tako čarobno ustvariti v delovnih okoljih in tudi doma.

Ne govorite o sogovornikovi ženi

Korejci so zelo ponosni na svojo deželo in svoji zgodovini posvečajo veliko pozornost in spoštovanje. Zelo je pomembno, da ne pomešamo korejske zgodovine in kulture s katero od ostalih azijskih držav, še posebej pa ne z Japonsko. Predvsem za starejšo generacijo Korejcev, tisto ki je odraščala pod japonsko agresijo, so nesprejemljiva darila iz Japonske ali pa primerjava Koreje z Japonsko. Zelo je pomembno, da ne pomešamo korejske zgodovine in kulture s katero od ostalih azijskih držav, še posebej pa ne z Japonsko. Primerne teme za pogovor so predvsem: kulturna dediščina Južne Koreje, njena ekonomska uspešnost, dosežki Južne Koreje na področju mednarodnega sodelovanja, uspešna igra njihove nogometne ekipe na svetovnem prvenstvu leta 2002, splošna dobronamerna vprašanja glede zdravja in počutja sogovornikove družine ter osebni hobiji. Raje se izognite naslednjih tem: korejska politika, korejska vojna, socializem in komunizem. Izognite se tudi tem o sogovornikovi ženi ter osebnih družinskih zadev.

Morda vam bodo tudi sami Korejci zastavljajo zelo osebna vprašanja, kot so vaša starost, plača, izobrazba, religija, vaše družinsko življenje - predvsem za to, da si ustvarijo mnenje o vas in da določijo vaš status, ki v južnokorejski kulturi pomeni ogromno. Torej je za s starostjo in s statusom obremenjene Korejce zelo pomembno, da se seznani, kje se v tem pogledu nahaja sogovornik. Če se vam taka vprašanja zdijo preveč vsiljiva in osebna in na njih nočete odgovoriti, je pomembno, da ostanete vljudni in se ljubeznivo in diplomatsko izognete odgovorom. Zelo je pomembno, da ne pomešamo korejske zgodovine in kulture s katero od ostalih azijskih držav, še posebej pa ne z Japonsko.

Skromnost je zelo cenjena vrлина

Skromnost je v Južni Koreji zelo cenjena. Če vam sogovornik pokloni kompliment, je vljudno spoštljivo odgovoriti, da si take pozornosti še zdaleč ne zaslužite. Če pa ima »darovalec« komplimenta že nekaj mednarodnih izkušenj na področju poslovanja, lahko preprosto odvrnete: »Hvala!« Korejci so precej sramežljivi, tako moški kot ženske. Če nekoga spoštujejo in se jim zdi nekaj posebnega, mu bodo le s težavo gledali v oči. Sicer pa je diskretno podeljevanje komplimentov zaželeno, vendar lahko obenem spravi pohvaljenega v zadrego. Korejci so precej sramežljivi, tako moški kot ženske. Če nekoga spoštujejo in se jim zdi nekaj posebnega, mu bodo le s težavo gledali v oči. Sama sem pri svojih 185 centimetrih višine in s profesionalno držo manekenke iz Pariza kar precejkrat doživela, da so se mi izmikali s pogledom.

V Južni Koreji izredno spoštujejo starejše ljudi, zato je vljudno in pričakovano, da svojo pozornost najprej namenimo njim. Prve jih pozdravimo, z njimi spregovorimo in v družbi starejšega ostanemo nekaj minut. Svoje spoštovanje do starejšega pa lahko izrazimo tudi tako, da predmete, kot so dokumenti ali hrana, izročimo z obema rokama.

Bolje je, da vas nekdo predstavi, kot da se predstavite sami. Zato na sprejemih in zabavah raje počakajte, da vas predstavijo. Moški se v Južni Koreji pozdravljajo z lahkim priklonom, ki ga včasih pospremi tudi rokovanje. Ženske se v poslovni komunikaciji tudi rokujejo. Ženske z Zahoda prve ponudijo roko korejskemu moškemu, razen če je Korejec po statusu višje od ženske.

V komunikaciji s Korejci bodite prijazni in pozitivni, četudi morate podati negativen odgovor ali negativno informacijo. Če zavrnete prošnjo ali uslugo, res poskušajte zveneti zelo opravičevalno. Vsekakor pa velja pravilo »manj je več«. Tako vedno povejte bistvo, bodite jedrnati, med govorjenjem in smejanjem spustite jakost glasu. Tudi gibanje rok in mimika obraza je priporočljivo nadzirati, saj se pretiravanje ne odobrava. Celó več, gledali vas bodo postrani, če boste pretiravali!

Večkrat sem na cesti videvala ljudi, ki so čez obraz nosili kirurške maske. Kot so me poučili, to počnejo takrat, ko so prehlajeni, ker nočejo širiti bakterij. Njihova, tako rekoč »prirojena« uvidevnost je za nas zahodnjake včasih kar nedoumljiva!

Korejci so precej sramežljivi, tako moški kot ženske. Če nekoga spoštujejo in se jim zdi nekaj posebnega, mu bodo le s težavo gledali v oči.

Poslovni bonton

Ne pozabite na vizitke

Južnokorejski poslovneži, še posebej tisti na vodilnih položajih, so mnogokrat zelo zaposleni in njihovi prenatrpani urniki so pogosto razlog za zamujanje na sestanke in srečanja. Najbolje je, da to sprejmete in ne izražate jeze. Sicer pa je ponavadi glavni razlog za zamujanje promet. No, od vas pa se po drugi strani pričakuje, da boste točni. Poslovne ure so navadno med 9. in 17. uro od ponedeljka do petka, najboljši čas za poslovna srečanja pa je med 10. in 12. uro ter med 14. in 16. uro. Pred sestanki se je potrebno najaviti; sestanki pa so lahko sklicani tudi v zelo kratkem času. Večina korejskih poslovnežev počitnikuje od srede julija do srede avgusta, tako se v tem obdobju leta in pa tudi v času praznovanja lunarnega novega leta (januarja ali februarja) in pa v času luninega festivala (septembra ali oktobra) izogibajte sklicevanju ali planiranju poslovnih srečanj.

Priporočam, da imate s seboj na razpolago zadostno število poslovnih vizitk, saj si jih korejski poslovneži zelo radi izmenjujejo. Ker vas bodo sodili po vašem statusu, je pametno, da so vaš naslov oziroma vaš naziv ali funkcija v podjetju na vizitki grafično poudarjena. Svojo vizitko korejskemu sogovorniku vedno ponudite z obema rokama, ko pa vizitko sprejmete, jo za trenutek pozorno pogledajte oziroma preberite. Tako namreč pomagata vašemu sogovorniku pri nadaljnji komunikaciji. Jezikovno je najbolj funkcionalna angleško-korejska kombinacija vizitke. Svojo vizitko korejskemu sogovorniku vedno ponudite z obema rokama, ko pa vizitko sprejmete, jo za trenutek pozorno pogledajte oziroma preberite. Zelo nevljudno in nesprejemljivo je sprejeto vizitko takoj spraviti v žep ali denarnico. Za nekatere Korejce je tudi pisanje na vizitko zelo nespoštljivo. Vaše poslovne sogovornike naslavljajte z njihovim nazivom ali pa hkrati z nazivom in priimkom, razen če posameznik izrazi željo, da ga kličete po osebnem imenu.

Korejcem veliko pomeni pristni odnos in mu tudi dajejo prednost pred poslom. Tako bodo na prvih srečanjih s sogovornikom poskušali predvsem vzpostaviti medosebno naklonjenost, razumevanje in povezanost. Ponudili vam bodo čaj ali kavo, vi pa vsekakor sprejmite to gesto gostoljubja. Pogosto se sestanki začno z neobveznimi lahkotnimi temami. Takrat vsekakor pustite osebi, ki gosti sestanek, da prične s poslovnimi temami. Za uspešno sklenitev poslovnega dogovora boste verjetno morali večkrat obiskati Južne Koreje, vsekakor pa je osnova za uspešno vzpostavitev in nadaljevanje poslovnega odnosa s Korejci vzajemno spoštovanje, iskrenost, odločnost in mirnost ter ohranjanje stikov prek elektronske pošte in po telefonu.

Svojo vizitko korejskemu sogovorniku vedno ponudite z obema rokama, ko pa vizitko sprejmete, jo za trenutek pozorno pogledajte oziroma preberite.

Vsrkavanje zraka skozi zobe ne pomeni nič dobrega

Čeprav so Korejci na splošno izredno gostoljubni in prijazni ljudje, pa lahko na primer med pogajanjem delujejo kar agresivni. Pogosto zvišajo ton glasu, včasih pa imajo kar čustvene izbruhe. Zelo hitro in iskreno izrazijo jezo in frustracijo. Korejci pogosto zvišajo ton glasu, včasih pa imajo kar čustvene izbruhe. Nekajkrat sem se tudi sama znašla v taki »hrupni« situaciji, a sem tudi hitro uvidela, da jih ne gre jemati dobesedno in preveč resno. Pomembno je, da ohranite mirno kri in potrpežljivost - med drugim tudi zato, ker tam pogajanja običajno potekajo nekoliko počasneje kot na Zahodu. Korejci si vzamejo čas za prevod, razumevanje, previdnost in preudarnost. Zavedajte se tudi tega, da tamkajšnji ljudje mogoče res znajo brati in pisati angleško, vendar govorjene besede ne razumejo prav dobro, še posebej tisti ne, ki so starejši od štirideset let. No, pogovor pa lahko steče tudi precej hitro hitro, če v nečem vidijo pravo poslovno priložnost.

Če je le možno, se izogibajte direktnemu odgovoru »ne!«, saj mu Korejci niso preveč naklonjeni. Eden od splošno sprejetih signalov, da se ne strinjate ali da je vaš odgovor negativen, je vsrkavanje zraka vase skozi zobe. V kulturi poslovanja v Južni Koreji to dejanje kaže na resen problem, nestrinjanje oziroma odklanjanje nečesa med pogajanjem. Tudi odgovor »mogoče«, pospremljen z mežikanjem oči ali pa odkimavanjem glave, pomeni »ne«. Večkrat bodo Korejci namesto »ne« raje rekli »bom premislil« ali »to bo težko«, vse to pa zato, ker izjemno neradi povzročajo stresne ali pa neugodne situacije. Pritrdilnega odgovora pa tudi ne jemljite vedno dobesedno, saj večkrat s tem le izrazijo, da so razumeli ali slišali tisto, kar ste jim povedali. Imejte tudi zdravo mero fleksibilnosti, ki jo Korejci

zelo cenijo.

»Ohraniti obraz« je pomemben koncept, ki ga je dobro razumeti. V poslovni kulturi Južne Koreje celoten ugled in družbeni položaj posameznika slonita na tem konceptu. S tem, ko ostanete mirni, hladni in zadržani ne glede na situacijo, vas bodo sprejeli kot osebo, ki zna kontrolirati svoje emocije, in vas bodo zaradi tega spoštovali. Povzročanje nelagodnih situacij ter izguba nadzora nad čustvi pa lahko resno ogrozita poslovna pogajanja.

Korejci pogosto zvišajo ton glasu, včasih pa imajo kar čustvene izbruhe.

Nikoli z rdečo

Čeprav daje ta država vtis modernosti, inovativnosti in napredka, ostajajo tradicionalne vrednote zelo pomembne, še posebej pri starejši generaciji. Južna Koreja je kolektivistična družba; torej družba prevladuje nad posameznikom. Tako odločitve sprejemajo v skupini, izredno pa spoštujejo tudi mnenje starejših. Zanje je značilna tudi lojalnost. Tako znajo biti južnokorejski uslužbenci do svojih šefov oziroma nadrejenih zelo zaščitniški. Kljub temu pa zahodnjaški individualizem vse bolj prodira v ospredje, a še vedno precej manj kot na zahodu. Čeprav daje ta država vtis modernosti, inovativnosti in napredka, ostajajo tradicionalne vrednote zelo pomembne, še posebej pri starejši generaciji. Tudi konfucianizem je globoko zasidran v zavesti korejske družbe.

Bodite pozorni pri sklepanju pogodb, saj jih večina ne vrednoti tako kot Zahodnjaki. Pogosto jim pogodba predstavlja le neko splošno vodilo pri poslovanju in je kot taka lahko tudi spremenljiva. Za nekatere pa pogodba še zdaleč nima take vrednosti kot medosebni dogovor med dvema, ki sloni na pristnem medosebnem odnosu in vzajemnem zaupanju dveh poslovnežev. Še to: nikoli ne pišite imena in ne podpisujte pogodb s pisalom rdeče barve, saj z njo pišejo imena umrlih.

Čeprav daje ta država vtis modernosti, inovativnosti in napredka, ostajajo tradicionalne vrednote zelo pomembne, še posebej pri starejši generaciji.

Kaj nositi, kaj podariti?

V južnokorejski poslovni kulturi prevladuje konzervativna garderoba. Za moške pride torej v poštev temna obleka, bela srajca in klasična kravata, za ženske pa poslovni hlačni kostim ali pa konzervativno krilo do kolen ali pod njimi. In res na ulicah poslovnega dela Seula vidite le dolgočasno sivino. No, v modnem svetu še zdaleč ni tako. Lahko rečem, da so Korejci v modnem poslu izredno inovativni in da imajo občutek za stil in kreativnost. Je že res, da so zelo dovzetni in mogoče celo preveč navdušeni nad evropskimi trendi iz Pariza in Milana, ampak tistemu, kar pride z Zahoda, vedno na zelo domiselni način vdihnejo svojo dušo.

Korejci se zelo radi tudi obdarujejo. Tudi ljudem, ki jih ne poznajo prav dobro, zelo radi podarijo nekaj kar tako. Tudi v njihovi poslovni kulturi je z namenom, da bi vzpostavili pristen odnos, podarjanje daril nekaj povsem običajnega in zahteva recipročnost. Korejci bodo cenili darila iz vaše dežele oziroma regije. Izogibajte pa se darilom narejenih v nerazvitih oziroma revnih državah, razen če ne gre za kulturne ikone ali tipične spominke. Primerno darilo ob prvem obisku potencialnih korejskih partnerjev bi bili na primer pisarniški predmeti, pripomočki z logotipom vašega podjetja ali pa nekaj, kar predstavlja vašo državo. Darilo mora biti kvalitetno, vendar tudi ne predrago. Če planirate

obdarovati več ljudi znotraj ene organizacije, poskrbite, da bo darilo za nadrejenega imelo največjo vrednost. Oseba, ki ste jo obdarovali, vam bo po običaju darilo približno enake vrednosti ob primerni priložnosti povrnila. Ko obdarujete, pričakujte vljudno odklanjanje darila, vendar je to dejanje simbolično in je del korejskega bontona, zato vztrajajte. Darilo vedno izročajte in sprejemajte z obema rokama. Če ste povabljeni na dom, v krog družine, so primerna darila spominki iz vaše regije, sadje, pecivo, čokolada, rože, kava in podobno. Kadilcem in uživalcem alkohola pa seveda lahko podarite boljše (uvožene) cigarete in prestižne alkoholne pijače. Denar je primerno in tudi priljubljeno darilo ob porokah, rojstnih dnevih in pogrebih; vedno pa ga izročite v ovojnici. Oseba, ki ste jo obdarovali, vam bo po običaju darilo približno enake vrednosti ob primerni priložnosti povrnila. Zato bodite pri obdarovanju pozorni, da je vaše darilo primerno socialnemu ali ekonomskemu statusu obdarovanca. Velja tudi obratno: če prejmete darilo, ki je za vas daleč preveč ekstravagantno, ga odklonite oziroma pošljite nazaj, to pa storite zelo vljudno in iskreno izrazite vso svojo hvaležnost in obžalovanje, ker darila ne morete sprejeti. Oseba, ki ste jo obdarovali, vam bo po običaju darilo približno enake vrednosti ob primerni priložnosti povrnila.

Gun-bae!

S temi besedami Korejci nazdravljajo in, če sem odkrita, to počnejo zelo pogosto. Južna Koreja po stopnji uživanja alkohola sodi v sam svetovni vrh. Bari in restavracije so zvečer preplavljeni s sivino poslovnih oblek, le da so sedaj kravate nonšalantno odvezane, obrazi veseli, govor nejasen. Nekateri korejski poslovneži verjamejo, da bodo svojega poslovnega partnerja oziroma sogovornika bolje spoznali po nekaj kozarčkah. Nekateri korejski poslovneži verjamejo, da bodo svojega poslovnega partnerja oziroma sogovornika bolje spoznali po nekaj kozarčkah. Tako vas bodo po uradnem sestanku ali pa po uradnih urah verjetno povabili v bar ali restavracijo, kjer se bo pilo veliko alkohola. Nič vam ne pomaga, če niste privrženec pitja alkohola, saj tega preprosto ne bodo razumeli in bodo preslišali vsakršno izgovarjanje. V skupini je ponavadi ena oseba, ki vzpodbuja druge k pitju, in Korejci se, da ne bi »izgubili obraza«, tej spodbudi vdajo, četudi to pomeni, da bodo opiti in da jim bo slabo. Tako ste v barih tudi lahko priča fizičnim obračunom, prerekanju in opotekanju Korejcev. Važno je, da v takih primerih ohranite mirno kri in da poskušate nadzirati količino popitega alkohola - predvsem tako, da pijete bolj počasi. Lahko pa vas povabijo tudi v karaoke bar, kjer vas bodo poleg pitja vztrajno spodbujali k petju. Ne ustrašite se, saj vam bo kmalu jasno, kako perfektno gre eno z drugim. No, mlajše generacije korejskih poslovnežev se vse bolj upirajo pritisku popivanja in vse več dajo na kvaliteto in ne kvantiteto zaužite pijače.

Vabilu na večerjo pa se le odzovite, še posebej, če ste povabljeni v tradicionalno restavracijo ali pa k nekomu na dom. Zame je bilo to pravo doživetje. Morali se boste sezuti in okoli nizke mize posesti po tleh. Korejci med obedom običajno malo govorijo, saj se raje posvetijo hrani in se pogovarjajo kasneje - ob čaju, kavi in alkoholu. Postregli vam bodo s takimi kombinacijami jedi in okusov, ki se vam sploh ne zdijo možne. Vedite pa, da je veliko korejskih jedi izredno pikantnih. Glavno jed, meso, pa vam bodo prinesli kar surovo, da si ga boste po želji popekli kar sami. Te nizke mizice imajo namreč na sredini vgrajene male žare, da si lahko na njih sproti pečete meso, zelenjavo in kruh. Korejci med obedom običajno malo govorijo, saj se raje posvetijo hrani in se pogovarjajo kasneje - ob čaju, kavi in alkoholu. Tako ne načenjajte poslovnih diskusij med obrokom, razen če tega prvi ne stori vaš gostitelj.

Korejci kot pribor uporabljajo paličice, lahko pa mirno prosite za vilice in nož. Ko končate z jedjo, postavite paličice na mizo ob krožnik. Izogibajte pa se temu, da jih pustite zapičene v ostankih hrane v posodi, saj Korejci na tak način ponujajo hrano dušam umrlih oziroma svojim prednikom. Nekateri korejski poslovneži verjamejo, da bodo svojega poslovnega partnerja oziroma sogovornika bolje spoznali po nekaj kozarčkah. Korejci med obedom običajno malo govorijo, saj se raje posvetijo hrani in se pogovarjajo kasneje - ob čaju, kavi in alkoholu.

Anekdota

Uspešen slovenski poslovnež se je na nekem evropskem letališču zapletel v prijeten pogovor z nekim azijskim diplomatom. Prepričan je bil, da se pogovarja z Japoncem, uglajen možakar pa je bil Južnokorejec. Pravi, da ste se oba zelo navdušeno pogovarjala o vseh mogočih stvareh, si izmenjavala mnenja in ob tem uživala, vse dokler ni Slovenec ves navdušen začel hvaliti svoj osebni avtomobil znamke mazda kot perfekten produkt japonske avtomobilske industrije. Diplomati je v trenutku prebledel, Slovenec pa v zadregi ugotovil svoj »kiks«. Južnokorejec je diplomatsko sprejel opravičilo vendar se je obenem tudi zelo hitro in nič kaj prijazno poslovil.

Izbor literature

Kim, Eun Y. (2006) [South Korean Business Culture.](#)

(2006) [Izvoznok okno](#)

KANADA

Prijaznost s kančkom formalnosti

Meta Gorup

Dobro je vedeti

O Canada!

Kanadska himna O Canada! opeva deželo, ki jo ponavadi najprej povezujemo s čudovito naravo, pri tem pa pozabljamo, da Kanada niso le prostrane prerije, gozdovi in zasnežene gore, temveč tudi neverjetna mešanica različnih kultur in tradicij.

Zgodovina te države je razgibana, vendar jo je pomembno zaznamovala tradicija miroljubnosti, kar se med Kanadčani odraža še danes. Tako kot ZDA je bila tudi Kanada britanska kolonija, danes pa je članica Commonwealtha. Preplet, ki ga poznamo danes, je rezultat sobivanja francoskih in britanskih prišlekov iz Evrope ter koloniziranja prvotnih prebivalcev, to je Inuitov in severnoameriških staroselcev (Cree, Ojibwa, Dene ter številnih drugih, ki jih danes imenujemo First Nations - Prvi narodi). V kasnejših dobah pa je pomembno vplival še prihod številnih priseljencev iz mnogih dežel sveta.

Francozi so že v prvih desetletjih 16. stoletja ustanovili kolonijo Nova Francija (Nouvelle-France), današnji Québec. Proti koncu 16. stoletja je na Novi Fundlandiji svojo kolonijo ustanovila še Velika Britanija. Med tema dvema velesilama je bilo stalno prisotno tekmovanje za pridobivanje novih kolonij na tem področju ter želja po monopolu nad trgovino s krznom. Kanado so si Britanci dokončno prisvojili leta 1763, 1. julija 1867 pa je bila združena večina kolonij in tako je nastal Dominion Kanada, kar pomeni začetek moderne, samostojne Kanade. V kasnejših letih je svoja ozemlja širila dalje proti zahodu. Danes je Kanada ustavna monarhija, ki je hkrati tudi parlamentarna demokracija in federacija. Uradno je vodja države britanska kraljica, a je Kanada suverena država v zunanjih odnosih in notranji politiki.

Kdo je kdo?

Leta 2001 je bilo v Kanadi popisanih okoli 200 etničnih skupin, ki govori približno 100 različnih jezikov. Politični voditelji Kanado radi razglašajo kot večkulturno deželo, med njimi tudi nekdanji premier ene od provinc Gary Filmon: »Kanada ima preteklost prvobitnih ljudstev, dvojezično sedanjost in večkulturno prihodnost.« O tem, ali je večkulturnost predvsem vrsta politične propagande in nima dejanske teže, bi se dalo razpravljati. Pomembno pa je vedeti, da kanadsko politiko še danes zaznamujejo težnje po odcepitvi province Québec, kjer prevladuje francosko govoreče prebivalstvo. Izven velikih mest v tej provinci skorajda ne govorijo angleško in po nekaterih podatkih naj bi samo francosko govorilo približno 13,3 odstotka prebivalcev Kanade.

Kljub dvema referendumoma, na katerih so se prebivalci Québeca odločili za ohranitev province znotraj Kanade, pa zadeve še zdaleč niso ohlajene. Posebna zgodba so tudi staroselci ter Inuiti in Metisi, katerim so se v zgodovini dogajale krivice, ki so posledice dolgotrajnega procesa kolonizacije.

Kanadska vlada se je tem ljudstvom leta 1998 opravičila in že naslednje leto približno eno petino državnega ozemlja na severu dodelila v nadzor pretežno inuitskemu prebivalstvu. Sicer pa je Kanada znana tudi kot država, kamor se je v več valovih priseljevalo na milijone ljudi z vsega sveta. Med priseljenci so bili tudi številni Slovenci in konec sedemdesetih let 20. stoletja naj bi jih tam bilo med 25 in 30 tisoč. Rezultat dolgoletnega priseljevanja so številne kitajske, italijanske, grške in druge skupnosti v večjih kanadskih mestih.

Po mnenju Julijane Mary Dolenšek Vode, magistre kanadske književnosti, profesorice angleškega jezika in zgodovine, sicer rojene v Kanadi, kjer je živela 8 let in pol, je primer kanadske podpore večkulturnosti podelitev kanadskih državljanstev. Ta poteka vsako leto prvi julij, na dan državnosti (Canada day). Tej podelitvi je bila priča leta 2007 v Hamiltonu, kjer so po slovesni prisegi in podelitvi vsako državo, iz katere so prihajali novi kanadski državljani, predstavili ter ponujali njihove nacionalne jedi.

Ohranjanje tradicije tudi v gospodarstvu

Kot zanimivost kanadskega gospodarstva lahko omenimo podjetje Hudson's Bay, najstarejšo korporacijo, ki neprekinjeno obratuje od leta 1670. Več stoletij je nadzorovala trgovino s krznom, njihove trgovine, imenovane The Bay, pa - kljub vesplošnemu nasprotovanju krznu - še danes najdemo po vsej Kanadi. Prav krznarstvo je ena od dejavnosti, zaradi katere je kanadsko gospodarstvo v preteklosti hitro napredovalo. V poznem 19. stoletju so na zahodu odkrili še velika področja rodovitne zemlje ter zlato na območju gorovja Klondike, danes pa med drugim izkoriščajo zaloge nafte v provinci Alberta in zemeljski plin na arktičnem območju. Kanadska družba se je po drugi svetovni vojni iz kmetijstva hitro usmerila v industrijo in storitve, ki danes ustvarijo več kot 70 odstotkov BDP. Poleg tega ima Kanada velike zaloge naravnih bogastev in predstavlja eno od pomembnejših proizvajalk zlata, niklja, aluminija, cinka, svinca, zemeljskega plina, žita in lesa. Ekonomski analitiki Kanadi napovedujejo še nadaljnjo rast gospodarstva. Po podatkih iz leta 2008 je bilo v ZDA usmerjenih več kot 77 odstotkov kanadskega izvoza, kar za ZDA predstavlja okoli 15 odstotkov uvoza - to Kanado umešča na drugo mesto med uvoznici v ZDA. Nekaj več kot 52 odstotkov kanadskega uvoza pa predstavljajo proizvodi iz ZDA, kar je prek 20 odstotkov izvoza ZDA - tudi tu je Kanada na drugem mestu. V obeh primerih so ZDA za Kanado na prvem mestu. ZDA zadnje čase poleg proizvodov »uvažajo« tudi kanadsko delovno silo, saj se veliko Kanadčanov odloči za delo v ZDA zaradi boljših možnosti za napredovanje kariere in višjih plač.

Bolj odprti in svobodomiseln kot prebivalci ZDA

Kanadčani radi dokazujejo, da so drugačni od prebivalcev ZDA, podobnosti pa pogosto zanemarjajo. Izvršni direktor solkanskega visokotehnološkega podjetja Instrumentation Technologies, ki je nekaj časa pogosto sodeloval s poslovnimi partnerji v Kanadi, je mnenja, da je Kanada mešanica ZDA in evropskega načina življenja. Meni, da na kanadski način življenja močno vplivajo ZDA, vendar se v nekaterih bistvenih stvareh od svoje južne sosede razlikujejo. Ena od njih je na primer posedovanje orožja, ki je v Kanadi prepovedano. Nadalje se ima kanadska družba za bolj svobodomiseln od svoje južne sosede: leta 2003 so v mnogih kanadskih provincah dovolili istospolne poroke in dandanes posvojitve otrok med takimi pari niso nenavadne.

Kanado vsekakor mnogi prepoznamo po javorovem listu, ki se nahaja tudi na državni zastavi. Marsikdo je najbrž tudi slišal, če ne že okusil javorov sirup, ki je dodatek mnogim kanadskim kulinarčnim specialitetam. Ena izmed lastnosti, ki si jo Kanadčani pripisujejo, je tudi miroljubnost, a obstaja izjema - hokej! To je zelo priljubljen šport, za njim pa po priljubljenosti zaostaja lacrosse. Po prepričanju mnogih sta se oba športa razvila na območju današnje Kanade. Danes zopet deluje liga za lacrosse, tako da se ta šport ponovno oživlja. Gre za igro, ki je podobna nogometu, le da uporabljajo manjšo gumijasto žogo, ki jo igralci prenašajo naokrog s palicami, na katerih je na spodnjem delu pritrjena košarica. Pomemben je tudi baseball.

In zakaj ne bi omenili, da so prav Kanadčani izumili instant pire krompir; da je bila v Vancouvru in okolici posneta večina epizod Dosjejev X; da je bil v Torontu rojen Jim Carrey; da je bila na področju Kanade že v 15. stoletju ustanovljena federacija petih indijanskih skupnosti, imenovana Irokeška liga, ki naj bi bila model, po katerem so napisali ustavo ZDA; da je Kanada dežela mnogih znanih glasbenikov in glasbenic ter glasbenih skupin, kot so Joni Mitchell, Neil Young, Leonard Cohen, Céline Dion, Bryan Adams, Rush, Alanis Morissette ...

Poslovni bonton

Kombinacija prijaznosti, formalnosti in neformalnosti

Po besedah Julijane Mary Dolenšek Vode so Kanadčani zelo prijazni in vljudni ljudje. Pravi, da jih že od malega navajajo na red in disciplino, kar se pozneje odraža tudi pri njihovem delu. Po njenih izkušnjah so izredno ustrezljivi in če le morejo, priskočijo na pomoč, za kar pa običajno ne pričakujejo povračila. Tudi uradniki, čez katere se pri nas nemalokrat pritožujemo, so v Kanadi, po trditvah Julijane Dolenšek Vode, vedno pripravljeni pomagati. Eden od pokazateljev prijaznosti, ki ga, odkar živi v Sloveniji, pogreša, je tudi odgovarjanje na neodgovorjene telefonske klice. Pravi, da se je v Kanadi naučila, da vedno vrneš klic, ne glede na to, ali ti je telefonska številka znana ali ne. Odnosi med ljudmi so tudi v poslovnem svetu precej pristni in, kot pravi izvršni direktor Instrumentation Technologies, precej neformalni. Po njegovih opažanjih poslovna srečanja sicer imajo neko formalno strukturo, a to še ne pomeni, da so tudi odnosi med poslovnimi partnerji tako formalni. Eveline Charles, direktorica kanadskega podjetja EvelineCharles Salons & Spas, pravi, da so odločitve o formalnosti oziroma neformalnosti večinoma prepuščena posameznim podjetjem. Za naslavljanje velja, da je bolj neformalno. Poslovneži se med seboj večinoma naslavlja kar po imenih, razen v nekaterih situacijah, ko predvsem starejše osebe, zaposlene v administraciji, nazivajo z Mr., Mrs. ali Miss. Vladne uradnike in dostojanstvenike se naziva z njihovimi nazivi. Po besedah Eveline Charles je enakopravnost med spoloma prisotna v večini podjetij. Ista sogovornica tudi poudarja, da je vsem skupno tudi politično korektno izražanje, ki ga upoštevajo vsi podjetniki.

Tipičnih kanadskih poslovnih navad ni

Po besedah Eveline Charles se moramo zavedati, da je Kanada zelo velika država z dvema uradnima jezikoma in številnimi kulturami, ki vplivajo k pisanosti v kanadskem poslovnem svetu. Znotraj določenih kulturnih okolij priseljenci še vedno vzdržujejo nekatere navade, kot jih poznajo v državi, iz katere prihajajo. V večkulturnem okolju veljajo neki splošni standardi, o tipičnih kanadskih poslovnih

navadah pa težko govorimo, saj ima vsako poslovno okolje svoje posebnosti, ki jih Kanadčani običajno upoštevajo. Izvršni direktor Instrumentation Technologies je kljub temu opazil nekatere splošne razlike med angleško govorečim delom in francosko govorečim delom Kanade. Trdi, da za angleško govoreče poslovne partnerje velja, da so bolj striktni in da hitreje preidejo k poslu, medtem ko v francosko govorečem območju večjo pozornost namenjajo bolj osebnim temam pogovorov. Za francosko govoreče Kanadčane naj bi torej veljalo manj formalnosti, kar se kaže predvsem v bolj osebnih odnosih. Eveline Charles, ki dela v angleško govorečem delu države, pa pravi, da je vedno dobrodošla gesta stisk roke ob pozdravu, slovesu ali ob sklenitvi posla.

Za poslovno srečanje je vedno čas

Kot pravi izvršni direktor Instrumentation Technologies, imajo Kanadčani pogosto navado, da o poslu razpravljajo ob obroku hrane, saj radi mešajo družabno življenje s poslovnim. Isti sogovornik meni, da ni bistveno, za kateri obrok gre, saj se prilagajajo času, ki ga ima gostujoči partner na razpolago. Spominja se tudi, da je bilo v sedemdesetih in osemdesetih letih prejšnjega stoletja v navadi na poslovne večerje vabiti tudi zasebne spremljevalce ali spremljevalke poslovnih partnerjev, a danes po njegovem mnenju tega ni več. Izvršni direktor Instrumentation Technologies je tudi prepričan, da so Kanadčani zelo delovni ljudje, saj velikokrat podaljšajo svoje urnike, ki ponavadi trajajo od 8.30 do 16.30. Urniki se lahko razlikujejo glede na dejavnost, s katero se podjetje ukvarja. Kot zanimivost lahko dodamo, da nekateri turistični vodniki navajajo, da imajo Kanadčani v povprečju tri tedne več dopustov kot prebivalci ZDA.

Točnost, videz in obdarovanje

Točnost, oblačilni kodeks in obdarovanje so po pripovedi izvršnega direktorja Instrumentation Technologies v kanadskem poslovnem svetu precej podobni kot v zveznih državah na severu ZDA. Točnost je pri poslovnih srečanjih pomembna in zamujanje ni zaželeno. Po mnenju istega sogovornika obdarovanje ni navada, ki bi bila prisotna v svetu kanadskih poslovnežev: včasih se sicer lahko podari manjše darilo ob sklepu pogodbe, vendar to ni pogosta praksa. Videz poslovnih moških in žensk je po njegovih trditvah eleganten: formalno moško oblačilo je obleka s kravato, bolj neformalno pa hlače in srajca brez kravate in suknjiča. Ženske pogosto oblačijo krila z bluzo ali pulloverjem oziroma kostim s hlačami ali krilom. Izvršni direktor Instrumentation Technologies tudi dodaja, da se videz poslovnežev razlikuje od mesta do mesta - na primer v Vancouverju je, v primerjavi s kakšnim drugim mestom, opazil bolj neformalno opravo.

Pravila in dogovore je treba upoštevati

Julijana Mary Dolenšek Vode pravi, da je že zelo mlada spoznala, da se Kanadčani vedno držijo tega, kar rečejo. Če se z njimi nekaj dogovoriš, to tudi izpeljejo, in stvari ne obljublajo, če vedo, da jih ne bodo mogli opraviti. Pri tem je omenila tudi, da Kanadčani ponavadi niso »narejeni na zadnji moment«, ampak si za stvari vzamejo čas in se nanje pripravijo. Zanje je zelo pomembno zaupanje, zato se tudi držijo tistega, kar podpišejo. Ko je gospa Dolenšek Vode imela opravke s kanadskimi uradniki, je podpis vedno bil tisti, ki je največ veljal. Na primer, za podatke, ki jih je pošiljala v Kanado, je bil dovolj podpis nekega duhovnika ali učitelja, le da ni sorodnik, saj že te osebe lahko jamčijo za resničnost podatkov. Ista sogovornica poudarja, da to velja tudi za vsa druga pravila, saj naj bi bil določen dogovor spoštovan in veljal za vse.

Na tem mestu je treba še dodati, da je v Kanadi vsak uraden dogovor dvojezičen - angleški in francoski. Pri sklepanju pogodb je zato treba biti pozoren, da se v primeru sodelovanja s podjetjem v francosko govorečem delu Kanade dokumente zapiše tudi v francoščini. Sicer pa je čas sklepanja pogodb po mnenju Eveline Charles odvisen od posameznega primera: če gre za nove ali bolj zapletene projekte, je sklepanje pogodb lahko dolgo in zapleteno, pri dopolnjevanju pogodb ali, ko gre za že utečene poti proizvodov oziroma storitev, pa je lahko sklenitev pogodbe zelo hitra.

Večkulturnost kot mistifikacija

Čeprav so sogovorniki izpostavljali, da sta odprtost in tolerantnost karakteristiki, ki naj bi bili značilni za Kanadčane, pa to ne velja na vseh področjih. Eno takih področij je ravno poslovni svet. Izvršni direktor Instrumentation Technologies je opazil, da kljub vsej podpori politiki večkulturnosti nekateri poslovneži pravijo, da naj bi jih izpodrivali priseljenci, ki naj bi po njegovem mnenju v Kanadi zasedali vse boljše službe.

Tim pomembnejši kot posameznik

Tudi k vzajemnemu sodelovanju naj bi Kanadčane vzgajali že od malega. Julijana Mary Dolenšek Vode, ki je v Kanadi obiskovala nekaj razredov osnovne šole, je povedala, da delo že takrat poteka v skupinah. Da timsko delo v Kanadi prevladuje, sta potrdila tudi oba druga sogovornika, ki trdita, da so Kanadčani vedno pripravljeni na timsko delo. Eveline Charles je pojasnila, da skušajo timsko delo izkoristiti na vseh možnih področjih dela v podjetju in da timsko delo ponavadi poudarjajo vse poslovne entitete v Kanadi.

Anekdota

Moj sogovornik mi je zaupal anekdoto, ki se nanaša na svobodomiselnost in tolerantnost, o katerih mnogi prebivalci te države govorijo kot o značilnih kanadskih vrlinah. Ko je sogovornik poslovno šel v Vancouver, je bil eden njegovih prvih vtisov, da se počuti kot v Amsterdamu. Zakaj? Zato ker so vsepovsod kadili marihuano. Zanimivo se mu je zdelo, da prebivalci ZDA večinoma mislijo, da marihuana prihaja predvsem iz Mehike, a sam je prepričan, da prihaja povečini iz Kanade, in sicer iz province Britanska Kolumbija, v kateri se nahaja Vancouver. Mnenja je, da je marihuana tam najbrž eden glavnih kmetijskih pridelkov.

Izbor literature

Baš, Angelos, ur. 2004. Slovenski etnološki leksikon. Ljubljana: Mladinska knjiga.

Morrison, Terri, Wayne A. Conaway, George A. Borden. 1994. Kiss, bow, or shake hands: how to do business in sixty countries. Holbrook: Adams Media Corporation: Bob Adams Publishers.

Schulte-Peevers, Andrea, Becca Blond, Kerry Burgess idr. 2005. Canada. Victoria, Oakland in London: Lonely Planet Publications Pty Ltd.

[Wikipedia. Canada.](https://en.wikipedia.org/wiki/Canada)

Kazahstan

Prostrana dežela velikih priložnosti

Gregor Vellacher

Dobro je vedeti

Kazahstan je deveta največja država sveta, ki se je osamosvojila ob razpadu Sovjetske zveze leta 1991. Po zaslugi velikih zalog nafte in zemeljskega plina, ki so ocenjene na vrednost 8,7 bilijona ameriških dolarjev, ima eno najhitreje razvijajočih se ekonomij v Aziji. Država meji na Rusijo, Kitajsko, Kirgizijo, Uzbekistan in Turkmenistan, na zahodu pa jo omejuje Kaspijsko jezero, kar pomeni, da ima odličen geopolitičen položaj.

Po zaslugi velikih zalog nafte in zemeljskega plina, ki so ocenjene na vrednost 8,7 bilijona ameriških dolarjev, ima eno najhitreje razvijajočih se ekonomij v Aziji.

V Kazahstanu so tudi velike stepe, ki se širijo od Mongolije pa do Ukrajine. Te ogromne travnate površine so bile, kakor piše John Noble, dom kazahstanskih prednikov, nomadskega ljudstva, ki je bilo del mongolskih plemen. Ta plemena je vodil Ghenghis Khan, nam bolj poznan pod imenom Džingiskan, ki je ustanovil največji imperij v zgodovini.

Ruščina je bolj razširjena

V državi živi nekaj več kot 15 milijonov ljudi. Celotno prebivalstvo sestavlja več kot sto različnih narodnosti, od tega jih je dobra polovica Kazahov, ki jim sledi tretjina Rusov. Večina ljudi govori ruščino, ki se tudi uporablja pri sklepanju poslov. V Kazahstanu je tudi nemška manjšina, ki je bila tja internirana ob ruskem zajetju Nemcev v drugi svetovni vojni. 47 odstotkov ljudi je muslimanov - sunitov, 44 odstotkov je pravoslavni, poleg tega pa je v Kazahstanu še 44 drugih veroizpovedi. Uradni jezik v državi je kazaški, čeprav ga govori le dobra polovica ljudi. Večina ljudi govori ruščino, ki se tudi uporablja pri sklepanju poslov. V zadnjih letih je država začela vzpodbujati učenje angleščine kot jezika mednarodnih odnosov in jezika poslov.

O denarju tu in tam

Denarna enota je Tenge. Kot piše Jure Grm, beleži kazahstansko gospodarstvo od leta 2000 naprej okoli 10-odstotno gospodarsko rast. Tej so najbolj pripomogle visoke cene nafte, povečana domača poraba in hitra rast izvoza. Gospodarsko rast pa spremlja tudi visoka inflacija, ki je v letu 2006 znašala 8,7 odstotka. Kljub temu je Tenga v letu 2006 pridobila proti evru 3,1 odstotka, proti ameriškemu dolarju pa 5,8 odstotka.

Premišljeni urbanizem

Največje in do leta 1997 glavno mesto je Alma-Ata (Almaty), v katerem živi 1,6 milijona ljudi. Leži v jugovzhodnem delu države in je še danes trgovsko in družbeno središče. Od leta 1997 naprej je glavno mesto Astana. Ta leži na severu države, v bližini Rusije, in se bliskovito spreminja v mogočen

državni center z moderno arhitekturo ter premišljenim urbanizmom. Astana je, kot piše novinar Steven Lee Myers, za razliko od drugih novo nastalih glavnih mest, kot je na primer Brasilia, zrasla iz ambicije zgraditi ne samo državno prestolnico, ampak tudi narodno identiteto. In vse to po zaslugi skoraj samo enega človeka, predsednika Nursultana Nazarbajeva, ki je na oblasti vse od leta 1989. Njegova vladavina je izjemno odločna in politični opoziciji ne dopušča veliko svobode. Verjetno je prav to tisto, kar je dalo Kazahstanu stabilnost v nemirnem obdobju po razpadu Sovjetske zveze.

Od jahanja do klobas

V Kazahstanu obstaja, tako kot marsikje drugod, precejšnja razlika med življenjem na podeželju in v mestu. Vsekakor pa se vsepovsod izražajo močne vezi med sorodstvom in spoštovanje do starejših. Družina je bila, kakor piše Betsy Wagenhauser, vedno temelj nomadske družbe in to se pozna še danes, ko je nomadov v Kazahstanu le še peščica. Kazahstanci se še vedno obračajo k tradiciji, da bi si osmislili svojo identiteto.

Ena izmed tradicionalnih iger je kokpar. To je nekakšen nogomet, pri katerem igralci jahajo konje, namesto žoge pa imajo živalsko okostje. Konji so njihove najljubše živali in Kazahstanci so znani kot izjemno spretni jahači. Malokdo ve, da so streme in kočijo prvi naredili prav Kazahstanci, ki imajo tako zelo radi konje, da so ti obenem tudi njihova najljubša hrana. Čeprav, kot piše Nadia White, strogo ločujejo konje, ki so za ježo, od tistih, ki so namenjeni prehranjevanju.

Ena od bolj znanih nacionalnih jedi je besparmak. To so veliki kosi kuhanega (s kostjo) konjskega mesa, ki jih postrežejo z juho in rezanci. Besparmak pomeni pet prstov in v njihovi navadi je, da meso in rezance jedo z roko in ne s priborom. Poleg konjskega mesa, iz katerega izdelujejo tudi odlične salame, uživajo še ovčetine in jagnjetino, razne sire, suho sadje in solate ter tudi kumys, fermentirano kobilje mleko in ne živalski urin, kot pravi Borat v kontroverznem filmu Sache Barona Cohena.

V kazahstanski tradiciji je normalno, da povabijo gostitelji svoje goste k sebi domov in jim postrežejo z najboljšo hrano, kar je premorejo. Čeprav seveda ni nujno, da hrana ugaja gostom, kajti v Kazahstanu je le malokdo vegetarijanec. In če gost ne sprejme pogostitve, bo gostitelj to vzel kot žalitev, saj je, kot piše antropolog Marcel Mauss v knjigi Esej o daru in drugi spisi, darilo treba obvezno sprejeti in ga tudi obvezno vrniti.

Če gost ne sprejme pogostitve, bo gostitelj to vzel kot žalitev. Vsekakor pa v današnjem modernem Kazahstanu, seveda v večjih mestih, poznajo navade Zahodnjakov. V mestih boste našli tudi restavracije s tujimi kuhinjami. Post-sovjetski Kazahstan se prenavlja in postaja moderna evrazijska država. Novodobna arhitektura, nakupovalni centri, verige zahodnih trgovin, bari, kavarne, restavracije, hoteli, diskoteke in mobiteli za vsakega so zasenčili sovjetski vtis monotonih blokovskih naselij. In tudi moderni avtomobili bodo počasi povsem zamenjali stare Lade, te pa se bodo verjetno umaknile na podeželje k revnejšim kmetom in zamenjale živali kot prevozno sredstvo.

Hitro razvijajoči se kazahstanski trg

Kazahstan je še vedno ena tistih manj poznanih držav, še posebno to velja pri investicijah vanjo. In ker vsi gospodarski kazalci kažejo na rast in stabilnost tudi v prihodnje, je zelo verjetno, da bo Kazahstan postal nova Meka za investitorje. Po pisanju Lucije Bošnik je Branko Stanojkovski, stalni

predstavnik gospodarske zbornice Kazahstana za Nemčijo, Avstrijo in države Beneluksa, sicer rojen Makedonec, nad državo izjemno navdušen in poziva vse naj vstopijo na kazahstanski trg. Pravi, da bodo, tako kot so to storili za nafto in plin, dodelili koncesije za izgradnjo železniške in cestne infrastrukture. Gospodarski kazalci kažejo na rast in stabilnost tudi v prihodnje, zato je zelo verjetno, da bo Kazahstan postal nova Meka za investitorje. Pove tudi, da so v Kazahstanu veliko bolj zaželeni mešana, torej partnerska podjetja, kot pa samo tuja in da prvih pet let podjetjem ni treba plačevati davka na dobiček. Ob tem pa zaključí, da se od slovenskih podjetij najbolj splača vstopiti na trg tistim, ki so iz lesne industrije, industrije zdravil, kmetijskih izdelkov, čevljev in tekstila ter podjetjem, ki se ukvarjajo s turizmom. Turizem je področje, na katerem si želijo v naslednjih letih napredovati in privabiti v državo čimveč ljudi ter seveda denarja. Predsednik Nazarbaev je tudi sklenil, da bo Kazahstan do leta 2015 med 50 najbolj razvitimi državami na svetu.

Po podatkih Gospodarske zbornice Slovenije so bile do leta 2005 naložbe slovenskih podjetij v Kazahstanu skromne, znašale so manj kot 1 milijon evrov, medtem ko pa naložb kazahstanskih podjetij v Sloveniji sploh ni.

Poslovni bonton

Ruski jezik v poslovnem svetu

Preden vstopimo na nam tuj trg, je izjemno pomembno, da se poučimo o načinih tamkajšnjega poslovanja, o pogajalskih tehnikah, o načinih mišljenja in vedenja ter življenja nasploh. Vedno se moramo zavedati, da ima, kot piše Terri Morrison v knjigi *Kiss, Bow, or Shake Hands*, vsaka kultura sistem za razločevanje pravega od napačnega ali dobrega od zlega. Če se torej ne bomo prilagodili tujim razmeram, je zelo velika možnost, da bo naš posel propadel, ne glede na to, kako dobri ali uspešni smo v svoji stroki. Obenem pa moramo imeti v mislih tudi to, da vsaka komunikacija poteka med posamezniki in ne med celotnimi kulturami.

Esad Ajeti piše, da je treba v državah SND (Skupnost neodvisnih držav) upoštevati prevlado ruščine kot poslovnega jezika in počasno krepitev angleščine. V državah centralne Azije moramo biti pozorni tudi na vpliv plemenskih in družinskih klanov ter vodij. To kaže, da so v centralni Aziji in posebej v Kazahstanu sorodstvene vezi zelo pomemben člen v razvoju ekonomije. Kot piše antropologinja Rosamund Shreeves, so v Kazahstanu po letu 1991 s privatizacijo, ki so jo podpirale domača vlada in tuje organizacije, nastala številna podjetja, ki so začela svojo pot kot družinska podjetja.

Če se torej dobro pripravimo vnaprej, imamo velike možnosti za uspeh, saj do leta 2007 še ni bilo velike mednarodne konkurence na kazahstanskem trgu.

Za posel se vedno najde čas

V Kazahstanu je treba priti na sestanek vedno točno. Ampak, kot pravi malteški poslovnež Alain Mangion, ne smemo pričakovati, da bodo vedno točni tudi Kazahstanci. Vizitke se izročajo z obema rokama, skoraj kot da bi dajali darilo in, če ima oseba pomemben status, se je priporočljivo rahlo prikloniti. Kot v vseh bivših sovjetskih republikah je zelo pomemben močan stisk roke. V Kazahstanu je treba priti na sestanek vedno točno. Ne smemo pa pričakovati, da bodo vedno točni tudi

Kazahstanci. Na prvem sestanku je obvezna obleka, čeprav to za Kazahstance ne bo vedno veljalo. Važno je le, da je gost primerno oblečen in jim tako izkaže spoštovanje. Sestanki se običajno začnejo v njihovi pisarni z obveznim ogledom vseh prostorov. Delovni čas, kot pravi drugi poslovnež iz Malte, se zelo spreminja. Ponavadi si vzamejo kakšno uro prosto za popoldanski počitek, ampak če je treba, se lahko dnevni red vedno znova in znova prilagodi. Še posebej za tuje poslovneže si Kazahstanci vzamejo čas in odpovejo vse svoje obveznosti, da se lahko posvetijo poslu. Sestanki lahko torej trajajo tako dolgo, kolikor je treba, da se sklene posel. Kljub temu pa ponavadi mislijo, da boste kot tujec hoteli imeti popoldanski počitek in da naslednje jutro ne boste vstali zgodaj.

Izkaži spoštovanje

Naslednji malteški poslovnež pravi, da je zelo pomembno izkazati spoštovanje. Ne smemo se obnašati, kot da smo prišli k njim samo za njihovo dobro. Sebe bodo vedno poskušali prikazati kot močne ljudi in bodo gledali na poslovni odnos kot na odnos, ki je sestavljen iz dveh enakovrednih strani. V Kazahstanu gre vedno za neko recipročnost in če tega ne boste pokazali, boste težko sklenili posel, saj so Kazahstanci zelo ponosni narod.

Tamkajšnji poslovneži pa ne izkazujejo pretirano svoje veroizpovedi in verskih navad. Duhovnost ni vpletena v poslovno sfero, tako kot je to na primer v Hong Kongu.

Vino za darilo? Raje ne.

Zelo dober prvi vtis boste seveda naredili s primernim poslovnim darilom. Najraje imajo kakšno knjigo o državi, iz katere prihaja poslovnež ali pa kakšne spominke, saj so zelo radovedni. Vedno jih zanima, kako ljudje živijo drugje in kakšna je njihova kultura. Pravo poslovno darilo ima lahko, kot piše etnolog Janez Bogataj v knjigi *Kultura poslovnih, promocijskih in protokolarnih daril*, izrazito promocijsko funkcijo. Le paziti moramo, kaj bomo izbrali, saj je, kot še piše, miniaturni kozolec popolnoma neprimerljiv z monografijo o fenomenu slovenskega kozolca. V Kazahstanu je večina ljudi muslimanov, na katere verjetno s steklenico tudi najboljšega slovenskega vina ne boste naredili dobrega vtisa. V našem primeru je treba predvsem misliti na to, da je v Kazahstanu večina ljudi muslimanov, na katere verjetno s steklenico tudi najboljšega slovenskega vina ne boste naredili dobrega vtisa.

Najprej vodka, posel kasneje

Kot pravi Alain Mangion, se v Kazahstanu do sklenjenega posla ne pride prav hitro. Bivša sovjetska mentaliteta pač ne popušča. Pogovori na sestankih se začnejo z družinskimi odnosi, z življenjskimi izkušnjami itd. Preden se lahko sklene posel, se je treba najprej bolje spoznati. Zato bodo Kazahstanci najprej klepetali, vam pokazali svojo družino in/ali svoj dom, vam pokazali mestne znamenitosti ter se nasploh trudili, da bi se počutili čim bolj udobno. Peljali vas bodo na kosilo, večerjo in vam dali piti ogromne količine vodke - tisti, ki niso muslimani, včasih pa tudi muslimani - kar je lahko za človeka, ki ne prenaša dobro alkoholnih pijač vse prej kot zabavno, sploh če pomislimo na naslednje jutro. Včasih vam bodo ponudili celo zabavo z ogromno dekleti. Peljali vas bodo na kosilo, večerjo in vam dali piti ogromne količine vodke. Komaj ko se boste počutili kot sproščen gost, pa se lahko začnejo pogovori o poslovnih stvareh. Ti pogovori se lahko zaključijo zelo hitro ali pa tudi trajajo v nedogled. Na splošno nimajo nekega stalnega obrazca, ko gre za pogajanja. Razen tega, da se celotno srečanje

odvija v približno obratnem vrstnem redu, kot pa smo ga vajeni na Zahodu. Pri nas je pač navada, da se najprej pogovorimo o poslih in potem začnemo pogovor zapletati z vedno bolj neformalnimi zadevami.

O konkurenci se ne govori

Pogovor o drugih kazahstanskih podjetjih ni priporočljiv, dokler se z osebo, s katero se pogovarjate, odnos ne spremeni iz formalnega v prijateljskega. To pa se ponavadi zgodi kar hitro in potem se lahko sogovornika vpraša, kot prošnja za nasvet, kaj si misli o tem in onem podjetju. Kazahstanci tudi hitro postanejo ljubosumni in če se jih sprašuje o njihovi konkurenci, vam bodo hitro obrnili hrbet. Iz povedanega je samo po sebi razumljivo, da si Kazahstanci želijo narediti na partnerje čim boljši vtis. Zato se tudi trudijo, da bi podjetja imela čim boljši imidž.

Oni pri nas

Ker se sami zelo trudijo za goste in partnerje, ko le-ti pridejo k njim, pričakujejo, da bo za njih poskrbljeno podobno, ko bo situacija obrnjena. Kljub temu jim ni treba priskrbeti žensk, saj jih pretirano ne zanimajo, ko so na poti. Takrat so preveč osredotočeni na nov način življenja. Zato je obvezno, da se jih pelje na dolge večerje, na katerih hrana izgleda bleščeče in tudi draga, čeprav ni nujno, da v resnici res je. Pričakujejo tudi, da bodo deležni kakšnega turističnega pohoda med znamenitostmi. Predvsem pa, da bodo lahko domov odnesli lokalne tradicionalne stvari in spominke. Poslovanje v Kazahstanu je torej podobno tistemu, ki ga poznamo z Balkana in iz vzhodne Evrope. Če bomo upoštevali, da vstopamo v njihov svet, ne bi smeli imeti velikih težav pri sklepanju poslov.

Anekdota

Alain Mangion je opisal dogodek, ki se je zgodil v savni. S svojim poslovnim partnerjem sta bila po obilnem in napornem kosilu, ki sta ga zalila s precej vodke (ta precej pač ni veljal za kazahstanskega poslovneža) skupaj v savni in se pogovarjala o vsakdanjih rečeh. Seveda ne o poslih, ker še nista bila tako daleč. O tem sta spregovorila šele čez par ur. Čez nekaj časa je Alain zadremal, a se je na njegovo začudenje kar hitro prebudil, saj ga je poslovni partner začel z drevesnimi vejicami nežno tepsti po hrbtu. Pravi, da ni bilo boleče, ampak si je vseeno mislil: »Kaj za vraga?« Kasneje so mu povedali, da je to normalni običaj, ki je poznan tudi v Rusiji, s katerim pač hočejo gosta ali partnerja še dodatno sprostiti.

Izbor literature

Ajeti, Esad

'Države SND, baltske države, Bolgarija.' Glas gospodarstva 11(1): 12. 2004

['Kazahstan: Gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Kazahstanom.'](#) 2005

(Pregledano 14. 4. 2007.)

Bogataj, Janez

Kultura poslovnih, promocijskih in protokolarnih daril: Majda, dajte mi tisto iz omare. Ljubljana: Ethno. 1994

Bošnik, Lucija

'[Kazahstan je karierna priložnost.](#)' 2006

(Pregledano 14. 4. 2007.)

'[Svetovljan, ki je zavohal Kaspijsko morje.](#)' 2006

(Pregledano 14. 4. 2007.)

Grm, Jure

2007 '[Rusija, Češka, Poljska, Kazahstan.](#)'

(Pregledano 14. 4. 2007.)

'[Kazakhstan.](#)' The Free Dictionary. 2007

(Pregledano 14. 4. 2007.)

'[Kazakhstan.](#)' Wikipedia: The Free Encyclopedia. 2007

(Pregledano 14. 4. 2007.)

Leeuw, Charles van der

Kazakhstan: A Guest for Statehood: A Historical and Contemporary Overview. Almaty: Caspian Publ. House. 2007

Mauss, Marcel

Esej o daru in drugi spisi. Ljubljana: ŠKUC. 1996

Mayhew, Bradley, Paul Clammer in Michael Kohn

Central Asia. 3. izdaja. Footscray: Lonely Planet Publications.

Morrison, Terri, Wayne A. Conaway in George A. Borden. 2004

Kiss, Bow, or Shake Hands: How to Do Business in Sixty Countries. Halbrook: Bob Adams Publishers. 1994

Myers, Steven Lee

2005 '[Kazakhstan's Futuristic Capital, Complete with Pyramid.](#)'

(Pregledano 14. 4. 2007.)

Noble, John

'[The Real Kazakhstan: Where Borat Never Was.](#)' 2006

(Pregledano 14. 4. 2007.)

Oren, Ido in Robert Kauffman

'Culture and Alliances: U.S. Portrayals of Saudi Arabia, Azerbaijan, and Kazakhstan Before and After

September 11, 2001.' V: The Limits of Culture: Islam and Foreign Policy. Brenda Shaffer, ur.
Cambridge, Massachusetts in London: The MIT Press. 2006

Poliakov, Sergej

Everyday Islam: Religion and Tradition in Rural Central Asia. Armonk: M.E. Sharpe. 1992

Shreeves, Rosamund

'Broadening the Concept of Privatization: Gender and Development in Rural Kazakhstan.' V: Markets
and Moralities: Ethnographies of Postsocialism. Oxford in New York: Berg. 2002

KENIJA

Dežela z več obrazi, a s skupnim utripom

Špela Vidmar

Dobro je vedeti

Indijci so spretni trgovci

Kenija, prazgodovinska zibelka človeštva, se tujcu razodeva z več obrazi in je polna nasprotij. Vse do neodvisnosti, ki jo je leta 1963 po več vmesnih stopnjah le pridobila, je imela status angleške kolonije, ki je imperij oskrbovala s trsnim sladkorjem, ananasom, sisalom, kavo in čajem; slednja sta še danes na prvem mestu med poljedeljskimi izvoznimi elementi zaradi njune kakovosti. V današnji Keniji, kjer se mešajo protestantska, katoliška in muslimanska vera, živijo pripadniki več kot petdesetih ljudstev, ki so si med seboj zelo različna. Graditev železniške proge v osemdesetih letih devetnajstega stoletja je odprla deželo in tja je začelo prihajati vse več Indijcev, ki so jih pripeljali Britanci, saj jim domača kenijska delovna sila ni zadostovala. Indijci so si prilastili podeželje in izrinili afriško prebivalstvo v rezervate. S svojo podjetnostjo so zasloveli kot spretni trgovci in bančniki. V rokah Indijcev je skoraj vsa obrt, več kot tri četrtine trgovin in več kot polovica drobne industrije. V njihovih rokah je skoraj vsa obrt, več kot tri četrtine trgovin in več kot polovica drobne industrije, zato so domačinom ljubši belci, ki jim nudijo možnost dela in zaslužka na svojih plantažah, Indijci pa poosebljajo bogastvo v primerjavi z bolj ali manj siromašnim domačim prebivalstvom.

Od blata do zlata

Zaradi pokrajinske raznolikosti in pisanosti živalskega in rastlinskega sveta je Kenija tudi ena izmed najbolj obiskanih turističnih dežel v Afriki, zato je v mednarodnem kontekstu danes znana predvsem kot popotniška in turistična destinacija. Turizem je za dohodke v deželi še pomembnejši kot izvoz kave. Vendar po eni strani nekdanja Hemingwayeva lovišča ogrožajo brezglavi turistični safariji, ki jih Zahodnjaki radi obiskujejo in ki v jeziku svahili ne pomenijo nič drugega kot potovanje. Turističen je predvsem severni del Kenije, medtem ko južni zaradi pogostih medplemenskih spopadov in cestnih ropov ni turistično primeren, pravi naš znani svetovni popotnik Zvone Šeruga. Največja atrakcija so nacionalni parki, med katerimi sta najbolj znana Masai Mara in Serengeti. »Ko prispeš v Masai Maro, opaziš neverjetno razliko v primerjavi z vami, ki so le lučaj stran. Na oni strani revne hiše, tu pa angleška travica, luksuzni hoteli, vse za ugodje turistov. Turizem je za dohodke v deželi še pomembnejši kot izvoz kave. Povrh vsega te še vprašajo, ali ti naj odgrnejo posteljo, preden greš spat, zajtrk pa ti prinesejo kar v posteljo. Vendar se to ne zgodi samo v hotelih, temveč tudi v 'fancy' šotoru, ki ima še tuš in zakonsko posteljo,« se po noči v Masai Mari ni mogel načuditi sogovornik Erik Mihelj, zdravstveni tehnik, ki je sodeloval študijsko-humanitarni odpravi v Kenijo v sklopu sekcije za tropsko medicino.

Nairobi - bistra voda

Glavno mesto Nairobi (ime »Nai - robi« v jeziku Kikuji pomeni »bistra voda«) je danes eno najlepših in modernih afriških mest na ekvatorialni planoti, ki se je povzpelo in razcvetelo prav s skokovitim

gospodarskim razvojem ter postalo sodobno velemesto. Takšno je zlasti poslovno središče z najstabilnejšimi in modernimi stavbami (kot so kenijski parlament, ministrstvo za delo, mestna hiša, hoteli itd.), parki, cvetočimi prometnimi otočki in drevoredi, obenem pa tudi z ulicami s svojim večnim vrvežem in tisočimi kombiji, ki verjetno predstavljajo 95 odstotkov javnega prevoza. Če se pelješ sam, ne smeš pozabiti, da vedno voziš po levi strani ceste, kar je še ostanek kolonialnega časa.

Beverly Hills in barake

Kenija velja za eno najstabilnejših afriških držav. To velja tako za gospodarsko kot tudi za družbeno-politično sfero. Gospodarstvo je kapitalistično, vzpodbuja se privatno podjetništvo. Veliko državnih uslužbencev na visokih nivojih in celo ministrov ima svoje trgovine, posestva ali pa delnice v tujih družbah. Kljub temu pa to ne pomeni blaginje za vse, saj revščina in lakota še vedno pestita mnogo ljudi. Tudi korupcije je tam zelo veliko, pravi Neva Lepenik, ki že pet let živi v Keniji skupaj z možem Romanom, s katerim sta lastnika turistične agencije Eyes on Africa, ki se ukvarja z izvedbo safarijev po Vzhodni Afriki. Na eni strani se bohotijo zasebne posesti in vile angleških kolonialistov in novodobnih bogatašev, s katerimi se ne more primerjati niti Beverly Hills, na drugi strani so barakarska naselja, ki neuradno štejejo dva milijona prebivalcev.

Informiranje tudi o zaščiti pred boleznimi

V šolah se otroci učijo v prvih treh letih jezik etnične skupnosti, potem pa ga nadomestita svahilščina in angleščina. Učilnice so skromno opremljene, imajo pa plakate (na primer o sestavi človeškega telesa), s pomočjo katerih si popestrijo pouk. Učijo se tudi nekaj o poljedelstvu in živinoreji, saj jim to v resničnem življenju bolj koristi kot (zahodnjaško) znanje zgodovine, ki pa je vseeno eden od predmetov na šolskem urniku. Namesto številke ima vsaka učilnica nad vrati napisan svoj moto kot *Together we succeed!* ali pa *Strictly the best!*, je kot zanimivost opazil Erik, ki je kot prostovoljni medicinec dva meseca preživel v kenijski vasi Maiwa in oskrboval domačine ter jih osveščal glede zaščite pred boleznimi, predvsem pred virusom HIV, ki je v Afriki še kako pogost in poznan problem. Mimogrede, zaskrbljujoč je tudi podatek, da imajo le enega zdravnika na 7.615 ljudi. Glede osveščanja in učenja, pa tudi glede higiene ne smeš delati na silo, biti moraš potrpežljiv, saj »imajo ljudje svojo filozofijo in delajo vse s posnemanjem, zato jih boš le z zgledom nekaj naučil,« je še pripomnil mladi medicinec.

Koristi od belcev

Glede miselnosti tamkajšnjega prebivalstva je med nekaterimi močno zakoreninjeno mišljenje o bogatih belcih, ki so kot odprte denarnice. Prav tako so se navadili na razne humanitarne pomoči. »Namesto, da bi otroka poslali v šolo, ga raje pošljejo na cesto prosjačit, saj imajo od tega več koristi. Ko pride *mzungu* (belec) v mesto, domačin steguje roke, da bi od njega kaj izterjal, in če mu to uspe, se potem tega navadi in čaka na novo žrtev, ki z dajanjem miloščine naredi še slabše, kot če mu ne bi dal ničesar. Drugače pa je, če ti ljudje ponudijo pomoč, gostoljubje ali storijo uslugo. Takrat jih je dobro poplačati, saj si to tudi zaslužijo,« meni Šeruga.

Poslovni center Vzhodne Afrike

Republika Kenija je za tuje poslovne kroge gotovo ena najprivlačnejših afriških držav južno od Sahare. Nairobi s svojo zmerno klimo in dobro preskrbo, tako z dobrinami kot tudi uslugami, predstavlja eno redkih prestolnic tretjega sveta, kjer življenjski pogoji ne odvrčajo Evropejcev, da bi tam živeli kot predstavniki matičnih podjetij. Tudi prometna infrastruktura (ceste in železnica) v državi je zelo dobra, komunikacija s svetom prav tako, saj ima večina največjih letalskih družb povezavo z Nairobijem. Vse to je pripomoglo, da je postala Kenija poslovni in bančni center Vzhodne Afrike. Večje banke, mednarodne finančne organizacije in tuje družbe imajo v Keniji svoja regionalna predstavništva ali celo podjetja, prek katerih pokrivajo ostale trge tega dela Afrike. Ob samem poslovanju pa pride do stika različnih kultur in navad, zato se je o tem dobro predčasno pozanimati, da ne bi prišlo do kakih nevšečnosti.

Poslovni bonton

Važno je, kaj imaš v glavi, in ne, kako si oblečen

V poslovnem priročniku za Kenijo, ki ga je leta 1985 napisal Pavle Pensa, je nekaj nasvetov glede oblačilnega videza pri poslovnih stikih. Primerna naj bi bila obleka s kravato ali pa safari obleka, ki naj bi bila enakovredna standardni evropski obleki s kravato. No, zaprašene safari obleke so danes bolj primerne za poslovanje z Masaji, s katerimi boš sklenil boljši posel, če se jim boš sposoben prilagoditi (ob tem pride v poštev tudi pitje tradicionalne mešanice krvi in mleka), je zagotovila Nevenka. Res pa je, da pri njih najboljše delujeta predvsem preprostost in odkritost, nikakor pa ne nadutost! Če se sprehodimo do Nairobija, so stvari nekoliko drugačne. Tam so državne ustanove in poslovne stavbe, temu primerno pa so oblečeni tudi ljudje, torej bolj resno in uradno. Najbrž so njihove geste in zunanji videz tudi pod vplivom angleških običajev še iz kolonialnih časov. Čeprav se nekatere stvari do danes niso spremenile, kot na primer kravata in obleka, je treba poudariti, da je za dober posel pomemben predvsem osebni stik, ne pa to, da se obremenjuješ z najnovejšo modo in znamko čevljev, kravate ali mobilnega telefona. Pomembno je seveda, da si čist in urejen. Na pomembnejših sestankih pa je vseeno dobro ustvariti čim boljši vtis, na primer s klasično opravo v suknjičih, kravatah ali kostimih in z dobrim avtomobilom, s katerim te na sestanek pripelje osebni šofer, in ne z javnim prevozom. Na pomembnejših sestankih pa je vseeno dobro ustvariti čim boljši vtis, na primer s klasično opravo v suknjičih, kravatah ali kostimih in z dobrim avtomobilom, s katerim te na sestanek pripelje osebni šofer, in ne z javnim prevozom.»To kaže, da nekaj pomeniš, tudi če si avtomobil in šoferja najameš za nekaj ur. Skratka, izgledati moraš smart,« še doda Neva. Ljudje pa nismo brez napak, zato lahko tudi tu pride včasih do kake površnosti, kot jo je na konferenci Interparlamentarne unije kot član delegacije opazil državnozborski poslanec Franc Žnidaršič, denimo v skladnosti barv pri obleki ali neprimernost glede na letni čas (spremljevalka je v veliki vročini prišla na sprejem v krznem plašču). Glede primerne zunanje videza, je torej težko opisati na splošno, saj je v Keniji toliko različnih scen in kultur. »So afriški mestni poslovneži, afriški divji poslovneži, beli poslovneži, indijski poslovneži ... Vsaka kultura ima svoje navade, zato se moraš vsakič drugače obnašati,« pojasni Neva in Roman, ki večkrat srečujeta takšne ali drugačne poslovne partnerje.

Namesto darila raje dobro kosilo

Omenjeni priročnik za poslovanje v Keniji predlaga, da se partnerjem za poslovno darilo lahko pokloni škatlo cigar, steklenico viskija oziroma konjaka, ženskam pa parfum. Vendar danes poslovna darila

niso v navadi, ker se v državi veliko podkupa. Iz lastnih izkušenj Neva povzame, da se gre navadno raje na poslovne večerje ali povabila domov, saj se največ poslov sklene med prijatelji oziroma med ljudmi, ki imajo dobre odnose tudi izven delavnika. Ob poslovanju pridejo v poštev vizitke, kot je v navadi tudi pri nekaterih mojih sogovornikih. Zopet pa je odvisno, s kom se sestaneš. Zvone Šeruga na primer za darilo s seboj vedno prinese domače žganje, recimo kakšno viljamovko, ki so je partnerji zelo veseli.

Poslovno srečanje. Kje, kdaj, kaj jemo in o čem govorimo?

Za poslovno srečanje so najbolj primerne pisarne, še boljše restavracije in bari in tudi kakšni službeni prostori državnih organov, odvisno od situacije. Včasih se namesto na kosilu dogovarjajo kar prek elektronske pošte ali mobilnih telefonov. Poslovneži pridejo navadno sami, če pa imajo še koga s seboj v avtomobilu, ni s tem nič narobe. »Če želiš imeti zaseben pogovor, te oseba pač počaka pri sosednji mizi,« pravi Neva. Izbor hrane na poslovnem kosilu oziroma večerji je spet odvisen od kulture in statusa. Če posluješ z Indijci ješ curry, z Angleži greš na mesno štruco, z Afričani pa na pečeno meso ali kuro. Če posluješ z Indijci ješ curry, z Angleži greš na mesno štruco, z Afričani pa na pečeno meso ali kuro. V imenitnih restavracijah in hotelih je izbira hrane neverjetno velika. Na jedilniku je največkrat meso na žaru ali njama čoma, veliko se pije pivo. Kot zanimivost je Zvone Šeruga povedal, da te vprašajo ali boš hladno pivo, ki se imenuje pompe baridi, saj pri njih pijejo tudi toplega. Vina so precej draga. Na splošno imajo kosilo opoldne, zraven se lahko pije tudi čaj. Med tradicionalne jedi sodijo še ugali in porč, ki sta neke vrste zdrob na njihov način, in čapatiji, ki so nekake velike palačinke, postrežene s kuro (to jed je imel priložnost poskusiti tudi Erik, in sicer v znamenje dobrodošlice). Pri kosilu se hitro pogovorijo glede posla, potem beseda steče še o drugih temah, kot so otroci, družina in zasebno življenje. »Vendar ljudje potrebujejo nekaj časa, da se odprejo, najbrž so zaradi slabih izkušenj z Zahodnjaki tudi manj zaupljivi, toda ko se z njimi spoznaš, povejo marsikaj tudi o sebi ter o družbeni in politični situaciji v državi,« je dejal Franci Jazbec, ki je med drugim dejaven v Društvu ODNOS - društvu za razvoj in povezovanje družbenih ved in kultur. Pri Nevi in Romanu pa je pogovor vedno najprej o družini, vremenu in vsakdanjem življenju, saj se jih veliko tako ali drugače pozna, če ne neposredno, pa prek znancev ali sorodnikov; skoraj vedno se najde povezava. Sogovorniki se strinjajo, da so ljudje topli in odprti (odvisno je od posameznika). Če so odnosi prijateljski, so ženske deležne tudi poljubov na lica (od moških in žensk), prav tako pri poslovnih stikih.

Zamuda? Ni problema!

Čas (s tem tudi prihod na sestanek) je za njih relativen, so se strinjali moji sogovorniki. Vse poteka bolj umirjeno, počasi, tudi če se zamudi, a zopet je razlika med posamezniki, nekateri so bolj točni kot drugi, je poudaril Jazbec, ki je član Društva za razvoj in povezovanje družbenih ved in kultur ODNOS. Včasih imajo do časa celo ležeren odnos, saj za njih zamuda pol ure ne predstavlja nobenega problema. Včasih imajo do časa celo ležeren odnos, saj za njih zamuda pol ure ne predstavlja nobenega problema, pripomni Franc Žnidaršič, ki se mu je pripetilo, da je šofer, ki jih je vozil od hotela na konferenco v 25 kilometrov oddaljen kraj, zamudil tudi do dve uri, ne da bi se organizatorji ali drugi delegati kaj pritoževali! Neva in Roman, ki imata veliko izkušenj s poslovanjem v Keniji, saj sta lastnika agencije Eyes on Africa, ki organizira in izvaja safarije po Vzhodni Afriki, največ pa po Keniji, pravita: »Okvirno se seveda zмениš, vendar se nihče ne razburi, če zamujaš do ene ure, saj vsi

vemo, kakšna je situacija na cestah (zastoji, slabe ceste, okvare avtomobilov ...). Prestavljanje sestankov je zato vedno na dnevnem redu. Poleg tega je delo tukaj veliko bolj oteženo kot v Evropi: ljudje ti ves čas kapljajo v pisarno s takšnimi in drugačnimi problemi; šoferju je zbolela sestra in mora jutri na pot domov, 700 kilometrov daleč, tajnici je zbolel otrok, spet drugi hoče proste dni za poroko njegove petnajste sestre ... Velike družine z veliko problemi. Potem vsak tretji dan zmanjka elektrike za pol dneva in moraš prisilno na pivo ali kavo. Če je kaj nujnega, se moraš usesti v avto in se peljati 50 kilometrov daleč do internetne kavarne z elektriko. Nekajkrat na mesec se sesujejo internetne povezave. Prav tako je z statičnim telefonom - ko zapiha veter se potrgajo kabli, ki visijo na palmah. Ker fantje s telekoma nimajo avtomobilov, jih moraš iskat skupaj z lestvijo. Tako da se osebnega in poslovnega časa tukaj ne da ločiti, ker so to vedno zgodbe, ki se nikoli ne končajo.«

Med nevihto ne sklepamo poslov

Na vpletenost duhovnosti v posel so različni pogledi, od tega, da kljub močni duhovnosti v Keniji na posel nima tolikšnega vpliva, do tega, da njihovo verovanje ali odnos do duhovnosti vsekakor vplivata na poslovne odločitve in medsebojno komunikacijo, saj nekateri ob določenem vremenu ne sklepajo poslov (na primer med nevihto), ali pa želijo resne stvari dogovoriti ob določeni uri (tik pred sončnim zahodom!), zato bi bilo takšne običaje še zelo zanimivo raziskati. Nekateri ob določenem vremenu ne sklepajo poslov (na primer med nevihto), ali pa želijo resne stvari dogovoriti ob določeni uri (tik pred sončnim zahodom!) Odnos med podjetji pa so takšni kot pri nas; nekatera se med seboj ne marajo, druga odlično sodelujejo. Vse temelji na prijateljskih ali finančnih razlogih. Do narave in naravnega bogastva imajo Kenijci zelo dober odnos. Imajo namreč zelo strogo nadzorovan in omejen lov na živali, varstvo narave - odlaganje odpadkov in zaščito drevja. »Mislim, da v Keniji vsi ljubimo naravo in divjino, ki nas obkroža. Ohranitev le te je mogoče najbolj pogosta tema in pri tem mislim, da sodelujemo prav vsi. Organizacije za ohranitev narave in živali so v Keniji zelo močne. Konec koncev je turizem panoga, ki prinese največ denarja in je vsem v interesu da se to ohrani,« povesta Nevenka in Roman.

Franci Jazbec bi za konec dodal, da je »bolj kot videti, Kenijo vredno tudi opaziti. Opaziti različnost, lepoto pa tudi spreminjanje in neizogiben razvoj nekdanje zibelke človeštva ter ujeti trenutke, ki vedno pustijo dragocen spomin in željo po vrnitvi.«

Anekdota

Ko se je popotnik Zvone Šeruga peljal prek puščave, se mu je nenadoma pokvaril motor (kriva je bila sklopka). Naslednjega dne je naletel na kamion, na katerega je smel naložiti svojega jeklenega konjička. Ravno ko se je lotil tega težkega opravila, se je okoli njega kar naenkrat zgrnila cela vas domačinov, ki so mu želeli pomagati, a seveda ne zastonj. Kmalu je ugotovil, da tako ne bo šlo več naprej, zato je izbral le nekaj mladih fantov, da so mu pomagali, in jih kasneje tudi poplačal. Zgodba bi se srečno končala, če se ne bi naslednjega dne, potem ko se je (denarno) zahvalil kamionarju, v naslednji vasi vsa stvar še enkrat ponovila, ko je bilo treba motor seveda še odložiti ... Nič kaj poceni poslovanje, z nasmehom pravi Šeruga.

Izbor literature

Dropuljić, Ivan

Kako poslovati s Kenijom. Zagreb: Inštitut za zemlje u razvoju. 1988

Frelih, Emil

Vzhod črne celine: potopis. Maribor: Microsag. 1994

Hoffman, Corine

Bela Masajka. Tržič: Učila International. 2006

Jazbec, Franci

[Kenija - Med tradicijo in sodobnostjo.](#)

Kladnik, Drago

Afrika južno od Sahare. Ljubljana: Mladinska knjiga. 1993

Oberžan, Primož

Med predniki, predhodniki, bližnjiki in sorodniki na ravniku: Odprava v Kenijo. Ur. Iztok Saksida.

Znanstveni inštitut FF in Odd. za sociologijo Filozofske Fakultete Univerze v Ljubljani. 1996

Pensa, Pavle

Kenija: poslovni priročnik. Ljubljana: Center za proučevanje sodelovanja z deželami v razvoju. 1985.

Sekelj, Tibor

Djambo rafiki: pot karavane prijateljstva po Afriki. Ljubljana: Mladinska knjiga. 1965

KITAJSKA

Zmaj onkraj velikega zidu

Petra Tihel

Dobro je vedeti

Tretja največja država na svetu

Ljudska republika Kitajska se nahaja v vzhodni Aziji ter s svojimi 9,5 milijoni km² velja za tretjo največjo državo na svetu. Razdeljena je na 22 provinc, 4 mestne uprave in 5 avtonomnih regij. Glavno mesto je Peking. Prebivalstvo, ki šteje 1,3 milijarde, ter s tem uvršča Kitajsko med najbolj obljudeno državo na svetu, se kljub vladnim omejitvam letno poveča za 11-12 milijonov ljudi. Uradno je priznanih 56 etničnih skupin. Po višini BDP se uvršča na sedmo mesto, zaradi skromnega financiranja šolstva pa kvalificirane delovne sile primanjkuje. Glavna turistična atrakcija Kitajske ostajata predvsem Kitajski zid ter Prepovedano mesto, kakor še danes imenujejo stari del Pekinga.

Kot na ostalih območjih Azije tudi tu vlada kulturna pestrost. Raznolika geografska območja pogojujejo razlike v jeziku in verovanju. Vzhodna obala s svojimi hitro rastočimi milijonskimi mesti se nikakor ne more primerjati z notranjostjo ali jugom države. Celotno Kitajsko pa je, tako pri vsakdanjih opravilih kot v poslovnem svetu, močno zaznamovala več kot tisočletje in pol trajajoča tradicija konfucionizma, ki zapoveduje dosledno upoštevanje hierarhije.

Zavidljiva proizvodnja premoga, svinca, cinka, pšenice, riža

V političnem smislu je Kitajska enopartijska država, ki ji vlada kitajska komunistična partija. To se močno odraža na gospodarskem sistemu; nekoč zaprto in plansko gospodarstvo v zadnjih petnajstih letih sicer previdno uvaža tržne reforme, ki pa ne smejo ogroziti enopartijskega sistema. Poleg ZDA ima Kitajska največ tujih naložb na svetu. Poleg ZDA ima Kitajska največ tujih naložb na svetu. Je največja svetovna proizvajalka premoga, svinca, cinka, kositra, pšenice in riža, prav tako ima tudi velike zaloge hidroelektrične energije. Nekoč velike zaloge nafte, ki so bile v začetku 80-ih let glavno gonilo zunanje trgovine, so v zadnjih letih izčrpane, nekatere pa so zaradi pomanjkanja vlaganj v izgradnjo kapacitet ostale tudi neizkoriščene. Podobno velja za naravni plin.

Kmalu največji onesnaževalec zraka?

Hiter gospodarski razvoj je na okolju pustil skoraj nepopravljivo škodo. Na Kitajskem je namreč kar devet od desetih najbolj onesnaženih mest na svetu. Na Kitajskem je kar devet od desetih najbolj onesnaženih mest na svetu. Po nekaterih napovedih naj bi se Kitajska kmalu uvrstila na prvo mesto svetovne lestvice onesnaževalcev zraka. Velika težava, s katero se bo morala država prav kmalu spopasti, je poleg onesnaženja okolja tudi pomanjkanje energije. Proizvodnja energije namreč ne dosega naraščajočih potreb, zato naj bi do leta 2009 zgradili Jez treh dolin. Energija, ki jo bodo proizvedle turbine hidroelektrarne, bo nadomestila gradnjo osemnajstih jedrskih elektrarn, kar pa ustreza komaj petini sedanjih energetskih potreb v državi. Idealno sliko nekoliko grenijo tudi

negotove politične razmere, saj je razkol med razvito vzhodno obalo ter manj razvito notranjostjo vse večji. Vlada zaenkrat še uspeva miriti nemire, prihodnost pa je precej negotova.

Na Kitajskem se košati milijardni trg

Vlaganje v kitajski trg je zanimivo za evropska podjetja iz več razlogov. Tam se poleg poceni delovne sile košati milijardni trg, ki čaka na svoj kos pogače. V industrijskih conah so postopki ustanovitve podjetja hitri in preprosti, cene za najem ali nakup zemljišča pa precej nižje kot recimo v Sloveniji. Nekatera podjetja so se tja odpravila že pred časom, druga se trudijo, da bi še v zadnjem hipu »ujela kitajskega zmaja za rep«. Slovenska podjetja se odločajo za poslovno sodelovanje predvsem s cvetočimi obalnimi mesti kot so Šanghaj, Guangzhou in Peking, saj je tam kljub visokemu standardu delovna sila še vedno poceni. Kitajska napreduje z vrtoglavo hitrostjo. Gradijo se ogromna mesta in tehnika postaja pomemben statusni simbol. Varčevanje (vsaj med revnejšim delom prebivalstva) ni aktualno - živi se tukaj in sedaj.

Poslovni bonton

Naučite se vsaj nekaj kitajskih besed

Poznavanje kulturnih značilnosti, načina življenja ter poslovnih navad kitajskega prebivalstva je več kot nujno. Aleš Ham, lastnik podjetja Hamex z Vrhnike, ki se ukvarja z uvažanjem pirotehničnih izdelkov iz Kitajske meni, da se največ se nauči iz lastnih izkušenj, na svoji koži. Verjetno ni odveč poudariti, da je veliko težavo pri poslovanju na Kitajskem predstavlja jezik. Skoraj nihče izmed tamkajšnjega prebivalstva namreč ne govori angleško, tako da je vsaj pri poslovnih dogovorih nujna prisotnost prevajalca. Kljub temu pa je priporočljivo znati vsaj nekaj kitajskih besed, saj se po začetnih frazah tako led hitreje prebije, pogovor pa lažje steče v pravo smer.

Sporazumevanje poleg nepoznavanja jezika otežuje tudi brezizrazna obrazna mimika. Kitajci ne bodo pred tujcem nikdar pokazali slabe volje, žalosti ali strahu. Na njihovem obrazu vedno počiva vljuden nasmeh, ki ga spremlja obvezni »yes-of-course«. Kitajci pred tujcem nikdar ne pokažejo slabe volje, žalosti ali strahu. Na njihovem obrazu vedno počiva vljuden nasmeh, ki ga spremlja obvezni »yes-of-course«. Nekateri viri celo navajajo, da kadar Kitajec v poslovnem komuniciranju izjavi, da ni težav, so te v resnici zelo velike, kar pa poslovnim parterjem nalaga še posebno previdnost.

Željni vsega novega

Na Kitajskem vse stremi k temu, da bi bila država čim prej in čim bolj podobna poslovno najbolj razvitim delom sveta. Aleš Ham tako pravi, da ob pogovoru kar vidi, kako željno vsrkajo vsako novo informacijo. »Ko se čez nekaj časa vrneš, ne moreš verjeti, koliko novega jim je uspelo postaviti,« meni Ham. Ob tem pa se zelo trudijo, da se ne bi zamerili poslovnim partnerjem. Na vsako naročilo, prošnjo ali zahtevo, ki jo prejmejo prek elektronske pošte ali telefona, odgovorijo z 'da, seveda'. A o obljubljenem ni nato ne duha ne sluha. Šele po vztrajnem in dolgotrajnem ponavljanju je zahteva končno izvršena. »Brez posebnih opravičil, kot da ni bilo nič,« še dodaja Aleš Ham.

Obvezna oprema: suknjič in aktovka

Poslovanje v velikih mestih in njihovi okolici se razlikuje od poslovanja na podežlju. V izrazito urbanem okolju veljajo stroga pravila oblačenja. Za moške je obvezna obleka, srajca in kravata, pri čemer živahne barve niso zaželeni. Ženskam je zapovedan konzervativen kostim v rjavi ali bež barvi, bluza pa mora imeti visok ovratnik. Na podežlju pa so stvari nekoliko drugačne. »V prvih letih poslovanja s Kitajsko sva s seboj vedno nosila poslovno obleko. Toda v praksi je nisva uporabljala. Poslovneži, s katerimi sva imela stik, so bili oblečeni v vsakdanja, udobna oblačila,« pravi Barbara Ham iz podjetja Hamex, ki svojega moža večkrat spremlja na poslovnih obiskih južnega dela Kitajske. Kljub vsemu pa lahko opazimo, da si tudi ljudje na podežlju želijo vsaj malo ujeti način življenja in poslovanja velikih mest. Velik vtis gostujoči poslovnež naredi z moderno, drago aktovko. O tem zgovorno priča dejstvo, da moški ves čas nosijo suknjič, pa naj bodo to direktorji, vratarji, prevozniki ... Ni odveč poudariti, da gostujoči poslovnež naredi največji vtis z moderno, drago aktovko. Ta naj bi ponazarjala modernega, naprednega in zaupanja vrednega poslovneža.

Na vzhodni obali ženske bolj uveljavljene

Razlika med urbano in ruralno Kitajsko pa se kaže tudi pri uveljavljanju žensk v poslovnem svetu. Zlasti na vzhodni obali ženska že zasedajo višje položaje, medtem ko na podežlju še zdaleč ni tako. Občasno jih podjetja sicer najamejo za različna administrativna dela ali kot prevajalke za angleški jezik, v večini primerov pa se v 'pravo poslovanje' ženske prebijejo le s težavo. Barbara Ham se spominja, da so pri prvih poslovnih sestankih, ki sta jih imela z možem, preprosto gledali skozi njo. Šele pozneje, ko so videli, da se pred vsako pomembno odločitvijo vpričo njih mož posvetuje tudi z njo, so jo začeli jemati resno.

Čas ni denar

Delavnik se razteza šest, ponekod tudi sedem dni na teden, od osme ure zjutraj do šeste ure zvečer. Dopusta ali odsotnosti zaradi bolezni kitajski uslužbenci skorajda ne poznajo. Dopusta ali odsotnosti zaradi bolezni kitajski uslužbenci skorajda ne poznajo. Ob tem se jim s svojim delom nikamor ne mudi - časa je namreč vedno dovolj. To pa zna biti za strogo tempiranega evropskega poslovneža pravi izziv. »Če se jim je zazdelo, da sedaj še ni pravi trenutek za preizkušanje izdelkov, potem pač ni bil. In smo čakali. In čakali. In čakali. Po nekaj urah, ko so končno prenehali s kartanjem, pa smo lahko pričeli z delom,« pravita zakonca Ham.

Z avtoritativnostjo je cilj lažje dosegljiv

Kitajcem veliko pomeni, da si tujci o njih mislijo le najboljše. Kot navajata zakonca Ham, se velikokrat zgodi, da se poslovnež znajde pred neverjetno lepimi kulisami napredka in estetske dovršenosti. Takrat je treba poizvedeti, kaj se nahaja v ozadju. Lahko se zgodi, da obiskovalec ob tem, ko poskuša izvedeti kaj več, ali celo zahteva kaj nepredvidenega, naleti na resen, hladen odgovor: »Ne. Tega se ne da narediti.« V tem primeru je potrebna vztrajnost in avtoritativnost, zatrjuje Barbara Ham. »Nekoč, ko so Alešu rekli, da se 'tega pa ne da narediti' (ni želel preizkusiti izdelkov, ki so mu jih prinesli, ampak jih je hotel izbrati sam), je odvrnil 'Seveda se da!', se zavihtel na tovornjak, izbrskal nekaj naključnih izdelkov ter se odpravil. Brez besed so šli za njim in naredili, kot je želel.«

Anekdota

Aleš in Barbara Ham iz podjetja Hamex sta se s svojimi gostitelji odpravila na poslovno kosilo v neko restavracijo. Povedali so jima, da je tam nujno treba jesti ribe, ker so res dobre. Barbara, ki je ob nezaupanju v kitajsko hrano živela od jabolk in čokolade, se je ob pogledu na akvarij, v katerem so vse ribe plavale s trebuhom navzgor, povsem zgrozila in naročila meso. Po obedu so se odpravili domov, njej pa je bilo vso pot (in še nekaj dni) neizmerno slabo. Izvedela je, da so ji postregli s psom. »Problem ni bil toliko v tem, da je bil pes, ampak da je bil pokvarjen!« Aleševa pripomba (v smehu): »Saj sem ti rekel, da moraš jesti ribe. No, no, nekatere so plavale tudi bočno ...«

Izbor literature

[Wikipedia: China.](#) 2006

['General information about China.'](#) 2006

Chen, Peter P. W.

['International business culture and etiquette: Doing business in China.'](#) 2005

Izvozno okno

['Predstavitev države: Kitajska.'](#) 2005

['Zakaj so Kitajci tako dobri pogajalci?'](#) Finance 2005.

KOSOVO

Država v zibelki

Eva Kerenčič

Dobro je vedeti

Kosovo -Kosova po albansko - je mala država na zahodnem Balkanu, obdana z gorami Srbije, Albanije in Črne Gore. Verjetno je malo ljudi na svetu, ki ne bi po zaslugi mnogih svetovnih reporterjev, ki se javljajo iz takoimenovanih kriznih žarišč vsaj slišali za to malo, delno priznano državo, ki je močno zaznamovana s svojo nemirno preteklostjo. Neodvisnost od Srbije je razglasila 17. februarja 2008, zato je nedvomno najmlajša država na svetu. To je že druga razglasitev neodvisnosti Kosova, prva se je zgodila že leta 1990, ampak jo je takrat priznala samo Albanija. Danes je neodvisno Kosovo priznalo že več kot 40 držav, med njimi tudi Slovenija.

Zgodovina Kosova je zelo pestra. Za to območje so se mnoga stoletja borile generacije Srbov in Albancev. Albanci verjamejo, da so potomci Ilirov in tako najstarejše pleme, ki se je tu naselilo že v antiki. Drugače pa trdijo Srbi, ki pravijo, da so prišli Albanci na to ozemlje šele v srednjem veku, ko so mu vladali oni. Zgodovina Kosova je zelo pestra. Za to območje so se mnoga stoletja borile generacije Srbov in Albancev. Takrat je bilo Kosovo kulturno, versko in politično srce celotnega Srbskega kraljestva. Z argumenti, da je Kosovo srce Srbije, Srbi ostro nasprotujejo njegovi neodvisnosti in grozijo vsem državam, ki bodo priznale njegovo neodvisnost s prekinitvijo diplomatskih odnosov. Vendar pa niso samo Srbi tisti, ki nasprotujejo njegovi neodvisnosti. Mnogi, ki so seznanjeni z zaskrbljujočimi razmerami njihovega gospodarstva, ji nasprotujejo, saj menijo, da bodo težko suvereno delovali kot neodvisna država. Za primerjavo: njihov BDP znaša 1.100 evrov letno na prebivalca, približno toliko kot v Sudanu in na Filipinih. To je nekajkrat manj kot v Romuniji in Bolgariji. Je eno najrevnejših gospodarstev v Evropi. Kar 37 odstotkov prebivalstva živi v revščini, 47 odstotkov delovne sile (tretjina prebivalstva je mlajša od 14 let), torej okrog 300 tisoč ljudi, je nezaposlenih. Ti so v veliki meri odvisni od črnega trga ter od albanske diaspore, ki jim mesečno pošilja denar v domovino. Ocenjujejo, da okrog 375 tisoč kosovskih Albancev iz ZDA, Nemčije ter Švice pošlje letno domov 450 milijonov evrov, kar predstavlja polovico državnega proračuna.

»Šverckomercc« kot glavni vir preživetja

Zaradi nezmožnosti najemanja posojil in slabega privabljanja tujih poslovnih partnerjev na njihov trg se je precej razvila črna ekonomija. Novo in zasebno podjetništvo raste na vsakem koraku, večinoma pa kar brez dovoljenj. Novo in zasebno podjetništvo raste na vsakem koraku, večinoma pa kar brez dovoljenj. Ljudje se v glavnem ukvarjajo s tihotapljenjem goriva in cigaret, veliko pa je tudi mladoletnikov, ki prodajajo najrazličnejše predmete po ulicah ter pomagajo v trgovinah, da bi prispevali k družinskemu proračunu. Mnogi mladi odpotujejo v tujino in se vrnejo izobraženi, vendar pa doma ne dobijo služb. Tisti, ki imajo srečo, predvsem pa poznanstva, se zaposlijo pri kakšnem zasebnem podjetju, od javnih pa je med mladimi precej zanimiv kosovski PTK (telekom), kjer pa je že tako preveč zaposlenih. Tu dobijo okrog 500 evrov plače, kar je za kosovske razmere več kot odlično. Valon Xhaferi, direktor največje kosovske agencije za oglaševanje s šestnajstimi zaposlenimi pojasnjuje, da je zelo težko pridobiti priden deloven kader. Mladi naj bi mnogokrat izsiljevali s plačo,

saj se zavedajo, da je težko dobiti tekoče angleško govoreče ljudi. Malo naj bi jih bilo pripravljenih delati od 8 do 10 ur dnevno.

Močno je razširjena korupcija in organizirane so kriminalne tolpe. O tem so mnogo slišali tudi moji sogovorniki iz Semenarne Ljubljana, Adrie Airways, ter Cinkarne Celje, čeprav sami konkretnih izkušenj s tem v zvezi niso imeli. Alen Mlekuž iz Adrie Airways je o korupciji dejal naslednje: »Prepričan sem, da obstaja, a sam menim, da se velikokrat to kaže v blažji obliki. In sicer takrat, ko nekdo nekoga postavi v prednost zaradi takšne ali drugačne prijateljske vezi.« Mnogokrat se razne nepravilnosti in imena krivcev javno objavi, vendar se večini od njih nič ne zgodi. Težava naj bi bila predvsem v vladi in pravosodnem sistemu, zaradi katerega ima Kosovo precej slab sloves. Nepravilnosti se dogajajo tudi v zdravstvenem sistemu. Ministrstvo za zdravje je mnogokrat deležno kritik, da ne zna upravljati s proračunom. Zaposlenega je veliko nekvalificiranega in strokovno slabo podkovanega kadra. Veliko zdravnikov je podkupljivih, zato se mnogi odpravljajo na zdravljenje v Makedonijo. Naj samo omenim, da zdravniki v večini prejemajo plačo, ne veliko višjo od 150 evrov mesečno. Zato jih večina dela še v zasebnih praksah na črno. Gospodarstvo torej otežujejo slabo vodenje ekonomske politike, otežen dostop do zunanje trgovine, etnični spopadi, pa tudi slaba izobrazba. 6 odstotkov odraslih je nepismenih, polovica pa jih ima samo osnovnošolsko izobrazbo.

Energetski sektor kot rešilna bilka?

Kaj je torej tisto, s čimer bi si lahko ekonomija Kosova opomogla? Njihova zemlja je bogata z rudnimi bogastvi, katerih še ne morejo izkoristiti. Pomembne rudnine so svinec, lignit, cink, nikelj in magnezij, poznavalci pa priporočajo predvsem navezavo na lignit, ki bi lahko privabil tuje vlagatelje. Zemlja naj bi vsebovala tudi okrog 15 milijard ton rjavega premoga, s katerim bi lahko zaslužili pravo bogastvo, saj naj bi bilo to najbogatejše območje s premogom v tem delu Evrope.

Mnogi opozarjajo na potencial kmetijstva zaradi rodovitne zemlje in ugodnega podnebja, a jih ne uspejo realizirati zaradi pomanjkanja tehničnega znanja, sredstev ter moderne opreme.

Glede na etnično pestrost Kosova in njegove številne kulturne spomenike, ki so ohranjeni še od srednjega veka, bi lahko vlagali tudi v razvoj turizma. Kar nekaj kulturnih spomenikov je bilo uničenih med etničnimi spopadi, vendar je še mnogo ohranjenih stavb, predvsem cerkva, vrednih ogleda. Turistov, ki si želijo spoznati Kosovo, ni malo. Problem se pojavi pri nezainteresiranosti države za vlaganje v ta gospodarski sektor. Ena takih je mošeja Sinana Pashe v Prizrenu z najvišjim minaretom na Balkanu, zraven nje stojita še katoliška ter pravoslavna cerkev, kar predstavlja večetnični značaj države. Vendar pa je turistični potencial neizkoriščen. Turistov, ki si želijo spoznati Kosovo, ni malo. Problem se pojavi pri nezainteresiranosti države za vlaganje v ta gospodarski sektor. Vsaj do razglasitve neodvisnosti je bilo tako, verjetno se bodo stvari počasi izboljšale. Za zdaj pa je večina turistov bolj ali manj prepuščenih samim sebi.

Električni in vodni mrki

Pred odhodom na Kosovo, pa naj bo to zasebni ali poslovni obisk, moramo biti pozorni na dve stvari, in sicer na nenehne izpade električne energije in vodovoda ter na brezupno iskanje ulic, katerih imena so leta 2001 spremenili, vendar jih nihče ne pozna. Glede izpada električne energije ima

največje probleme Priština s 500 tisoč prebivalci. Proizvedejo manj energije, kot je potrebujejo. Probleme jim povzročajo neurejena kanalizacija in vodovod ter neplačevanje računov za elektriko. Inkasantov se namreč ljudje mnogokrat kar fizično lotijo, saj ne želijo plačevati računov. Zaradi tega so pri KEK (Kosovsko podjetje za proizvodnjo, distribucijo in prodajo električne energije) sprožili osveščevalno medijsko kampanjo, ki nagovarja ljudi naj plačujejo električno energijo ravno tako, kot morajo na primer plačati pralni prašek.

Zanimiv je tudi problem s poimenovanjem ulic. Po spopadih s Srbi leta 2001, so se Kosovarji odločili, da bodo preimenovali vse svoje ulice, ki so bile poimenovane po znanih Srbih in drugih Jugoslovanih. Glavni kosovski ulici, Beograjsko in Partizansko, sta zamenjali ulici znanih Albancev, Kosovarjev in znanih tujih politikov ter književnikov. Ulica kralja Petra I. je postala bulvar Billa Clintona, Ulica Maršala Tita pa Ulica Mati Tereze. Na splošno naj bi bili prebivalci Kosova precej proameriško usmerjeni, kar je pričakovano, saj so bili Američani veliki pobudniki za razglasitev njihove neodvisnosti. Ulice so sicer preimenovali, vendar nihče ne pozna novih imen. Če boste koga na ulici vprašali za napotke, kako priti do te in te ulice, vam bo odgovoril v smislu: »Kar mimo trgovine z zeleno fasado, nato pa pri največjem drevesu zavij levo...«

Poslovni bonton

Namesto direktnega napada obvezna predigra

Večina kosovskih podjetij je zasebnih. Mnogo podjetnikov več let dela v tujini in si nabira kapital in poznanstva, nato pa se vrnejo v domovino in ustanovijo lastno podjetje. Ker je za to potrebnega precej kapitala, se mnogokrat po finančno pomoč obrnejo na morebitne vlagatelje iz tujine. Tudi Slovenci sodelujemo z njihovimi podjetji in imamo kar nekaj izkušenj z njimi, tako da lahko nekoliko osvetlimo pojem poslovnega bontona Kosovarjev. V prvi vrsti velja poudariti, da potekajo poslovna srečanja na Kosovu v precej sproščenem vzdušju. Zato naj se poslovnež ne prestraši, če ga bo kosovski kolega med močnim rokovanjem ob prvem srečanju tudi poljubil. Poljub sicer ni pravilo, ni pa niti izjema. »Različni družabni dogodki (kosila, večerje ipd.) pomenijo hkrati tudi priložnost za poslovne dogovore ter pogajanja. Najbolj uspešni so dogovori takrat, kadar je v odnosu začutiti prijateljstvo,« pravi Alen Mlekuž iz Adrie Airways. Najbolj uspešni so dogovori takrat, kadar je v odnosu začutiti prijateljstvo. Lahko se sicer zgodi, da se boste za srečanje dogovorili znotraj podjetja brez vnaprej dogovorjenega kosila ali večerje, pa vas bodo kasneje povabili na slednjo. Podpisane pogodbe namreč zelo radi proslavijo. Takrat vas bodo povabili v svojo najljubšo restavracijo in poravnali stroške za večerjo. Vendar bodo naslednjič enako pričakovali od vas.

Tudi vsebina pogovorov pri poslovnih srečanjih je na začetku precej sproščena. Mlekuž pravi, da veliko časa v pogovorih namenjajo temam izven začrtanega programa in da nekoliko ovinkarijo. »Dolge so 'predigre' o splošnih temah, ki vzdušje sprostijo in ga naredijo prijateljskega, šele nato se preide h konkretnim temam, brez ovinkarjenj,« še doda.

Razkorak med mladimi in starejšimi poslovneži

Moja sogovornika iz Semenarne Ljubljana ter Ivan Federnsberg iz Cinkarne Celje pa sta izpostavila tudi nekaj razlik med mlajšo in starejšo generacijo poslovnežev. Te naj bi bile najbolj očitne v načinu

oblačenja ter pri točnosti prihajanja na dogovorjena srečanja. Mlajši naj bi bili precej bolj urejeni. Nosijo kravate in se držijo dogovorjene ure, medtem ko si starejši gospodje vzamejo čas in pogosteje zamujajo na sestanke. Mlajši se držijo dogovorjene ure, medtem ko si starejši gospodje vzamejo čas in pogosteje zamujajo na sestanke. Za zamudo se sicer opravičijo, vendar jih to ne zmoti, da ne bi ob naslednjem srečanju spet zamujali. Tudi kravat ne nosijo tako pogosto kot mladi, ki naj bi po besedah gospoda iz Semenarne veliko dali na svoj videz. Zelo pomembna pri prvih poslovnih stikih pa je tudi raba vizitk, katere pogosteje uporabljajo predvsem mlajši. Te naj bi igrale pomembno vlogo pri prvem srečanju, saj so pomemben statusni simbol. Zato je ob prejemu nikar takoj ne vtaknite v zadnji hlačni žep, kot da vam ni mar zanj. Kar pa je skupno obema generacijama, so stalne prekinitve srečanj zaradi pogostih telefonskih klicev.

Patriarhalna organizacija podjetij

Žensk na vodilnih položajih v poslovnem svetu je po besedah mojih sogovornikov bore malo oziroma jih sploh ni. Ponavadi jih je moč najti kvečjemu v administraciji. Gospod iz Semenarne pravi, da se opazi, »da so ženske večinoma doma in da jih nekako držijo na distanci.« Nadalje razmišlja, da jih to verjetno omejuje pri zaposlitvi in vstopu v poslovni svet, v katerem naj bi prevladovale predvsem tradicionalno moške vrednote. Ena izmed vrednot, ki jo izpostavljajo, je po njegovih besedah izpolnjevanje obljub. To je treba dosledno izpolnjevati, da potekajo poslovni dogovori v obojestransko zadovoljstvo.

Na sestankih, kjer sodeluje več oseb iz istega podjetja, je opazna hierarhična razporeditev. Ta je posebej opazna pri večjih podjetjih. Pri pogovorih jih sodeluje več, vendar se točno ve, kdo je glavni, in ta ima tudi nosilno vlogo. Pri pogovorih jih sodeluje več, vendar se točno ve, kdo je glavni, in ta ima tudi nosilno vlogo. Nekoliko drugače je pri manjših družinskih podjetjih, kjer so vloge med zaposlenimi bolj enakomerno razporejene. Ker imajo minimalno število zaposlenih v birokraciji, je lahko ena oseba hkrati vodja podjetja, računovodja, pa tudi taksist za prevažanje gostujočih poslovnih partnerjev. Pa vendar se tudi v takem primeru ve, kdo je šef.

Da je ne in ne je da

Ena izmed občutljivih tem pri poslovnih srečanjih s Kosovarji je pogovor o politiki. V zadnjem času so debate seveda pogosto povezane z osamosvojitvijo. Ena izmed občutljivih tem pri poslovnih srečanjih je pogovor o politiki. Pri teh se je potrebno izogibati liberalnih pogledov, ki bi na kakršen koli način podpirali stališča Srbije. Omenjeni politični debati se je najbolje izogniti, razen če jo sami načnejo. Precej občutljivi pa naj bi bili tudi kar se tiče pogovora o njihovih dekletih in ženah. Tudi pri tem je najbolje biti kar se da zadržan in se vzdržati kakršnih koli komentarjev na njihov račun.

Glede na to, da je večinsko prebivalstvo Kosova Albansko, je več kot sedemdeset odstotkov prebivalcev muslimanov. Vendar vera v njihovem poslovnem življenju ni ključnega pomena. Temu verjetno botruje predvsem vpliv Albanije, ki je bila v sedemdesetih letih proglašena za sekularno državo in so prepovedali kakršno koli javno izkazovanje verske usmerjenosti. Tako tudi na Kosovu ljudje uživajo alkohol. Alkohol je zato tudi v poslovnem svetu prisoten in steklenica dobrega vina ali pa konjaka, kot pravi Mlekuž, je lahko dobro poslovno darilo. Ženske se ne zakrivajo, vendar naj bi se zadnje čase pojavljale na prištinskih ulicah tudi zakrite, kar sproža med mladimi vroče debate.

Glede rabe jezika je Mlekuž dejal slednje: »V komunikaciji s partnerji na Kosovu uporabljam večinoma takoimenovani 'srbohrvaški' jezik, občasno pa naletim tudi na poslovneže, ki tega jezika bodisi ne želijo govoriti, bodisi ga tudi v resnici ne znajo. To velja predvsem za mlajše poslovneže. V slednjem primeru komuniciramo v angleškem jeziku, katerega večinoma govorijo brezhibno. Če pa se zgodi, da ga ne znajo, uporabijo prevajalce.« Še na eno vrsto komunikacije je treba biti pozoren, in sicer na neverbalno. Pri Albancih namreč prikimavanje in odkimavanje pomenita ravno obratno kot pri nas. Odkimavanje torej pomeni da in prikimavanje ne. Podobno velja tudi v Bolgariji in Grčiji.

Kajenje je dovoljeno v vseh prostorih, s čimer se morate, če ste nekadilec, čim prej sprijazniti. Zakajene kavarnice pa tudi poslovni prostori so nekaj popolnoma vsakdanjega.

Skromna hotelska ter prometna ponudba

Kar se prometnih povezav ter možnosti prenočišč tiče, je izbira slaba. Mladi popotniki se s prijaznimi domačini lahko sicer pogosto dogovorijo za prenočišče v njihovih lastnih domovih, saj to pomeni domačinom tudi dodaten zaslužek, poslovneži pa se tega načina ne poslužujejo.

Mlekuž pravi, da avtobusni ter železniški promet na področju Kosova sicer obstajata, vendar so avtobusi ter vlaki precej dotrajani. V glavnem mestu je moč najti dostojna prenočišča. Mednarodnih hotelskih verig sicer tam ni, obstaja pa veliko manjših privatnih hotelov. Ceste so v nekaterih predelih zelo slabo vzdrževane, a se trud za posodabljanje infrastrukture vidi, zlasti v Prištini. V glavnem mestu je moč najti dostojna prenočišča. Mednarodnih hotelskih verig sicer tam ni, obstaja pa veliko manjših privatnih hotelov. Cene za prenočišča so precej visoke. V vsakdanjem življenju uporabljajo dvojne cene za izdelke. Ene so za domačine in druge za turiste. Slednje so precej višje, kar pa je razumljivo glede na gospodarsko in socialno stanje države.

Zdi se, da so Kosovarji v življenju, predvsem tisti v Prištini, bolj ležerno naravnani. Zelo radi se srečujejo na kavicah, za katere si vzamejo čas. Podobno je tudi z njihovo delovno vnemo, glede katere ima gospod iz Semenarne Ljubljana po dolgoletnem sodelovanju z njimi zanimive izkušnje. Pravi da »se hitro navdušijo, potem pa je odvisno od drugih, ali jih dovolj motivirajo in vzpodbujajo, da se zadeva tudi izvede. Stalno moraš prevzemati iniciativo, kontrolirati in preverjati, da se stvari premaknejo.« Če so vsi pogoji izpolnjeni, bo poslovno sodelovanje uspešno. V glavnem mestu je moč najti dostojna prenočišča. Mednarodnih hotelskih verig sicer tam ni, obstaja pa veliko manjših privatnih hotelov.

Anekdota

Zaradi neurejenih in nelegalnih gradenj prihaja v Prištini mnogokrat do izpadov oskrbe z vodo. »Zadnjič smo bili skoraj ves teden brez vode v pisarniških prostorih,« opisuje Fisnik Ismaili, uslužbenec RTV Kosova, in nadaljuje: »Frajer v sosednji ulici je nekaj prenavljal in je meni nič, tebi nič zaprl na ulici glavni vodovodni dotok, toda tega nihče ni vedel. Ko je delo končal, je dotok preprosto ponovno odprl. Ko smo po tednu dni spet imeli vsi v ulici vodo, smo bili zgolj izjemno zadovoljni, nihče se ni več spraševal o vzroku za vodni mrk, na mestni upravi pa tako nihče ni znal pojasniti, zakaj smo brez vode.«

Izbor literature

Mason, Anthony. 2004. Ljudje z vsega sveta. Tržič: Učila Internacional, Založba, d.o.o.

Maric, Vesna, Oliver, Jeanne, Plunkett, Richard. 2006. Western Balkans. USA: Lonely Planet Publications Pty Ltd.

Velišček, Vesna. 2008. Kosova, Kosovo ali Unmikstan. Svet in ljudje 113: 30-37.

[Imelda Ogilvy](#).2008.

[CIA The world factbook](#).2008.

Makedonija

Prijaznost v besedah in dejanjih ustvarja zaupanje

Suzana Zera

Dobro je vedeti

Makedonija je dežela, ki je šla čez trnovo pot, da bi ohranila svojo kulturno podobo. Je, skratka, naravni in kulturni zaklad. Uradno ime te države je FYR Makedonija. FYR je kratica za Former Yugoslav Republic, kar v prevodu pomeni nekdanja jugoslovanska republika. Večinsko prebivalstvo so Makedonci, takoj za njimi so po številu Albanci, nato sledijo še Turki, Romi, Srbi in drugi. Makedonci so po veroizpovedi kristjani, ki pripadajo ortodoksni makedonski cerkvi. Uradni jezik je makedonščina, pisava pa je cirilica, ki je zapuščina grškega misijonarja Cirila, po katerem pisava nosi ime.

Makedonija je država, ki ima bogato kulturno in naravno dediščino. Nahaja se na jugovzhodu Evrope, v centralnem delu Balkana. Velja za geopolitično strateško točko, ki je že v preteklosti povezovala zahod z Bližnjim vzhodom. Ravno zaradi te strateške geografske pozicije je v preteklosti postala privlačna za mnoge osvajalne pohode. Na severu meji na Kosovo (pred osamosvojitvijo Kosova leta 2008 je mejila na Srbijo), na jugu na Grčijo, na vzhodu na Bolgarijo in na zahodu na Albanijo. Je država, ki ima razgibano reliefno podobo, saj se tam izmenjujejo gore in kotline, ki so med seboj povezane s številnimi rekami.

Ta država je tudi "vardarska Makedonija", kot jo je označil Jernej Zupančič v svojem članku Geopolitične razsežnosti makedonskega narodnega vprašanja, saj hrbtenico Makedonije tvori reka Vardar. Poleg tega je pokrajina mnogih jezer, od katerih je najbolj znana turistična točka Ohridsko jezero.

Od enega cesarstva do drugega cesarstva

Makedonija je dežela s pestro in burno zgodovino. Ozemlje Makedonije je bilo poseljeno z makedonskimi plemeni že v prvem tisočletju pred našim štetjem. Največjo slavo je makedonska država doživela v času vladavine Filipa II. in kasneje njegovega sina Aleksandra Velikega. Največjo slavo je makedonska država doživela v četrtem stoletju, v času vladavine Filipa II. in kasneje njegovega sina Aleksandra Velikega, ki je iz majhne države ustvaril mogočni imperij. Po smrti Aleksandra Velikega je imperij začel postopoma razpadati, Makedonija pa je še vedno obstajala, vendar kot del rimskega cesarstva in kasneje bizantinskega cesarstva.

Ves ta čas je Makedonija doživljala razne spremembe. Ozemlje je postalo tarča priseljevanja različnih etničnih skupin, največji vpliv pa so imela slovanska plemena, ki so asimilirala makedonska plemena, kar je drastično spremenilo tedanjo etnično podobo makedonskega ozemlja, ustvaril pa se je konglomerat različnih kultur. V tistem času sta na ozemlje Makedonije prispela grška misijonarja Ciril in Metod, ki sta širila slovanski jezik in pokristjanjevala Slovane.

Pomembno prelomnico v makedonski zgodovini pomeni vzpostavitev Samuelove države v desetem stoletju, znotraj katere se je znašlo celotno ozemlje Makedonije, prevladujoče prebivalstvo so bili

makedonski Slovani, uradni jezik pa je bil slovanski. S tem se je utrdila kultura slovanskih Makedoncev. Samuelova država je kljub svoji mogočnosti morala priznati poraz in tako se je Makedonija znašla pod oblastjo Bizantinskega cesarstva, ki ni bila ravno prizanesljiva do tamkajšnjega prebivalstva. Pod Bizantinsko oblastjo so Makedonci obstali do štirinajstega stoletja, nato pa so oblast nad njimi prevzeli Otomani, ki so jim vladali vse do začetka dvajsetega stoletja. Vsi poskusi, da bi se izničila makedonska kultura, so bili zaman. Sledile so t. i. balkanske vojne, katerih cilj je bil pregnati otomansko oblast z balkanskega polotoka ter razdelitev osvojenih ozemelj, predvsem razdelitev Makedonije, ki je predstavljala pomembno strateško točko. Makedonija je bila po koncu balkanskih vojn razdeljena med Grčijo, Srbijo in Bolgarijo. Ponovno je doživljala politiko denacionalizacije in asimilacije makedonskega prebivalstva, skratka makedonska kultura je bila prepovedana. Vsi poskusi, da bi se izničila makedonska kultura, so bili zaman. V Jugoslaviji se Makedoncem ponudi prva prava možnost političnega, ekonomskega in kulturnega razvoja.

Dolgo zelena neodvisna Makedonija

Ob koncu 19. in v začetku 20. stoletja se je že začel proces kulturne in politične emancipacije makedonskega prebivalstva in širjenje makedonske narodne zavesti. Kljub burni zgodovini in nenehnim spremembam, ki so jim bili podvrženi izpod različnih oblasti, so naposled le našli mesto pod svobodnim soncem. Po razpadu Jugoslavije so Makedonijo razglasili za neodvisno državo. 8. septembra 1991 so organizirali referendum, na katerem so se Makedonci s plebiscitom izjasnili za samostojno in suvereno makedonsko državo. Sonce, simbol svobode, je upodobljeno na zastavi neodvisne Makedonije. Sonce kot simbol svobode se je tedaj pojavilo na zastavi neodvisne Makedonije, saj je že v preteklosti veljalo za simbol makedonskega kraljestva. Obstaja legenda, da je živel kralj, ki je enega svojih slug zaradi dobro opravljene naloge hotel nagraditi. Ko je kralj vprašal slugo, kaj si želi, je ta pokazal na sonce in s tem nakazal, da si želi svobodo. Kralj mu je ustregel in sluga si je ustvaril rajski vrt ter ga poimenoval Makedonija.

Slovenija je bila ena prvih držav, ki je vzpostavila diplomatske odnose z Makedonijo. Makedonija in Slovenija sta bili pomembni ekonomski partnerici v preteklosti. Še danes intenzivno sodelujeta na gospodarskem področju. "Makedonija je bila v letu 2005 naš 24. najpomembnejši zunanje trgovinski partner. Slovenske investicije po podatkih za leto 2005 predstavljajo 6,7 odstotka vseh tujih investicij v Makedoniji, kar pomeni tretje mesto med tujimi investitorji." Tako je leta 2007 komentiral gospodarstvo med Makedonijo in Slovenijo mag. Janez Božič.

Makedonsko vprašanje

"In zakaj ne bi Makedonija pripadala Makedoncem, tako kot Bolgarija Bolgarom in Srbija Srbom?!" se je britanski premier William Gladstone spraševal leta 1897. Vprašanja ostaja odprto še danes. Ne glede na to, da je danes Makedonija samostojna država s svojim jezikom in ozemljem ter s svojo pisavo in vero, se še vedno zdi, kot da jih preganja zgodovina. Še vedno je živ diskurz o obstoju Makedoncev kot posebne etnične skupine.

Tako so v preteklosti Srbi trdili, da so Makedonci v resnici Srbi, v Bolgariji so bili prepričani, da so Makedonci Bolgari, Grki pa so celoten njihov obstoj zanikali. Danes je najbolj preizkušen spor med Grki in Makedonci. Grki namreč vztrajajo pri tem, da si Makedonci lastijo njihovo zgodovino. Že ob

osamosvojitvi Makedonije je ta doživela hladen tuš, saj jo Grki niso hoteli priznati pod njenim tedanjim imenom Makedonija. Jabolko spora predstavlja torej ime Makedonija, saj naj bi ta bila pojem zgodovinsko utemeljene stare grške pokrajine in obenem ime ene od sedanjih grških administrativnih enot, zato so zahtevali prenehanje uporabe tega imena. Grčija jo priznava le pod imenom FYRO Makedonija (Former Yugoslav Republic of Macedonia), čeprav je več sto držav, med njimi tudi ZDA, državo priznalo pod imenom Makedonija. Bitka za ime pa še traja. Grško nasprotovanje uporabi imena Makedonija se je kazalo in se še kaže skozi različne represivne tehnike na ekonomskem, političnem in kulturnem področju. Makedonci kljub temu še vedno vztrajajo pri uporabi imena in ga nimajo namena zamenjati.

Na vzhodu je bolje

Že nekaj časa velja zahodna Evropa za simbol boljšega življenja. Makedonci radi rečejo, da je na vzhodu bolje. Razlog, zakaj tako menijo, je ta, da na zahodu mejijo na Albanijo, s katero pa nimajo ravno najboljših odnosov. Že nekaj časa velja zahodna Evropa za simbol boljšega življenja. Albanci so - takoj za Makedonci - najštevilčnejši prebivalci v Makedoniji. Njihovo število je v zadnjih desetletjih postopoma naraščalo, k temu pa je pripomoglo tudi priseljevanje Albancev iz Albanije in drugih sosednjih držav. Zaradi ogromne albanske populacije se spreminja tudi kulturna podoba Makedonije, to pa je največji trn v peti Makedoncev, saj ima albanska manjšina večji naravni prirastek, kar posledično vpliva na demografsko podobo Makedonije. Makedonija je v osemdesetih letih dvajsetega stoletja začela z diskriminacijo albanske manjšine, saj se je bala zahtev po odcepitvi od Makedonije, če jim bo podelila več pravic in pristojnosti.

Albanija kot sosednja država posredno vpliva na ekonomijo Makedonije. Sicer so Makedonci še vedno znani po pridelavi sadja in zelenjave, a promet z njimi je večinoma v rokah Albancev, kar še dodatno slabša etnične odnose med Albanci in Makedonci. Piko na i je postavila osamosvojitve Kosova, ki je Makedonija seveda ne priznava. Krize na Kosovu so v preteklosti močno vplivale na Makedonijo, predvsem tista iz leta 1999, ko so kosovski begunci množično bežali v Makedonijo, posledično so bile motene trgovske poti, kar je poslabšalo že tako ali tako slabo stanje makedonskega gospodarstva. Leto 2001 je bilo v znamenju spopadov makedonskih vladnih sil in pripadnikov albanskih oboroženih skupin, ki pa so se končala z ohridskim sporazumom. Ohridski sporazum je relativno izboljšal položaj Albancev, odnosi med Makedonci in Albanci pa so še vedno napeti.

Poslovni bonton

Navezovanje stikov nekaj najlažjega

Makedonija je dežela, kjer so ljudje precej bolj odprti kot Slovenci in se z lahkoto vključiš mednje. Makedonija je dežela, kjer so ljudje neprimerljivo bolj odprti kot Slovenci in se z lahkoto vključiš v družbeno življenje. Takšen vtis je dobila ob obisku Makedonije Ana Drk, ki se je kot prostovoljka pri nevladnih organizacijah večkrat udeležila poslovnih sestankov, nekaj let pa je tudi živela v glavnem mestu Skopje. Navezovanje stikov je torej najmanjši problem; če ljudje začutijo interes za pogovor, bodo sami pristopili in pogovor začeli. Tabu teme pri pogovoru z Makedonci skorajda ni in če jih kaj moti, bodo na to opozorili. Sporna tema so le, denimo, medetnična razmerja v državi.

Jezik ni ovira, saj se je možno sporazumevati tudi v srbskem ali hrvaškem jeziku, pa tudi makedonske besede so večkrat zelo podobne srbskim ali hrvaškim. Če dobro napneš ušesa, se da tudi makedonščino deloma razumeti. V skrajnem primeru se lahko sporazumete tudi v angleškem jeziku.

Uvertura v poslovanje

Kako poteka dogovarjanje za poslovni sestanek, je odvisno od posameznikov, vendar pa je osnovno vodilo, da je pogovor sproščen, kratek in jedrnat. Načeloma se dogovoriš o kraju in času, kjer bo sestanek potekal. Vse ostalo pride kasneje. Potrebno je opozoriti, da je formalnost pri poslovanju z Makedonci cenjena, vendar z njo ne gre pretiravati. Formalnost je pri poslovanju z Makedonci cenjena, vendar z njo ne gre pretiravati. Tudi makedonski poslovneži so mnogokrat oblečeni formalno, saj na ta način radi opozorijo na svoj status v družbi. Kar se tiče prevoza, je odvisno od podjetja do podjetja. Za manj formalne sestanke si prevoz priskrbite sami. V glavnem mestu Skopje je možno najeti taksi, s katerimi se prevaža večina ljudi, saj so relativno poceni, kadar pa gre za bolj uraden sestanek, vas pride iskati predstavnik podjetja. Rado Likon, podjetnik iz Ljubljane, je imel večkrat poslovne sestanke v Bitoli, ki je eno najstarejših mest v Evropi in drugo mesto makedonske diplomacije. Ker je večkrat prispel v Makedonijo z letalom, so mu vedno priskrbeli prevoz, ki je bil vsakokrat organiziran do potankosti. Poleg šoferja ga je spremljala tudi organizatorica, ki je poskrbela, da ne bi prišlo do kakšnih nevšečnosti na poti do podjetja. Načeloma je stalna praksa, da tujce, ki pridejo v Makedonijo z letalom, na letališču pričaka predstavnik podjetja.

Najprej šala, potem posel

Točnost je v Makedoniji relativna. Tujci naj se držijo dogovorjene ure, vendar pa naj bodo pripravljeni na krajšo zamudo makedonskih poslovnih partnerjev. Če sestanek poteka v podjetju, gosta že ob prihodu pričakata kava in sok, je pa v navadi, da se sestanki odvijajo ob kosilu. Ponavadi se v debati ne preide takoj na posel, začne se vedno s sproščenim pogovorom o vsakdanjih zadevah. Makedonci so zelo prijetni, zato radi za začetek postrežejo s kakšno šalo. Makedonci so zelo prijetni, zato radi za začetek postrežejo s kakšno šalo. Vikanje je del formalnosti in tega pravila se je priporočljivo držati ob prvem srečanju. Kaj kmalu pa se preide na tikanje, pri čemer je pomembno opozoriti, da to možnost prvi ponudi gostitelj. Kar se tiče poslovnih daril, je najbolj dobrodošlo, da prinesete nekaj, kar je tipično za državo, iz katere prihajate. Ni pa strogih pravil, kaj je dovoljeno in kaj ne, v končni fazi je vse odvisno od posameznikov.

Na poslovni sestanek s praznim želodcem

Redko se zgodi, da bo poslovni sestanek potekal v podjetju. Največkrat se sestanki odvijajo ob kosilu, kjer se največ poslov tudi sklene. To je tudi kazalec sproščenosti pri poslovanju z Makedonci. Ker so ti ponosni na svojo tradicijo, vas povabijo v restavracijo, kjer strežejo tipično makedonsko hrano. Najprej postrežejo s solato ali pa z rakijo, torej z domačim žganjem, potem je na vrsti glavna jed, ob kateri se pije vino, na koncu pa sledi še sladica. Takšna kosila se lahko raztegnejo tudi na več ur, zato si je zanje potrebno vzeti čas. Kar se tiče stroškov, velja nenapisano pravilo: tisti, ki vabi, plača. Če bo gostitelj Makedonec, lahko pričakujemo, da bo hotel plačati vse stroške, vendar pa ni nič narobe, če tudi sami kdaj poravnate znesek.

Posel je sklenjen s podpisom pogodbe. Ko se enkrat podpiše pogodba, ni v navadi, da bi makedonski poslovni partnerji naknadno spreminjali pogodbo. Veljajo za vestne in zanesljive. Načeloma ni pričakovati zahrbtnosti, saj so Makedonci znani po tem, da povedo, kar si mislijo. Tudi če jih nevede užalite, vas bodo na to takoj opozorili. Je pa kar nekaj časa potrebnega, da pridete do sklepnega dela poslovanja, saj se poslovni sestanek se izjemoma lahko raztegne tudi na več dni.

Služba je družba in družba je služba

Kot rečeno, so Makedonci zelo sproščeni in prijazni ljudje, kar se kaže tudi pri poslovnih stikih. Poslovanje ne prinese le poslovnih rezultatov, temveč lahko obrodi celo dolgotrajna prijateljstva. Makedonci so zelo družabni, zato radi poskrbijo tudi za večerno zabavo. Večerna zabava je prav tako obarvana z makedonsko tradicijo. Bolj kot klubi so priljubljene t. i. kafane, ki so tipične makedonske restavracije in so na visokem nivoju glede pijače in hrane. Obstaja tudi možnost, da vas povabijo k sebi domov, kjer lahko spoznate njihovo družino. Načeloma povabijo le tiste, s katerimi stkejo prijateljske odnose.

Skratka, iz poslovnega odnosa se večkrat razvije pravo prijateljstvo. Rado Likon je povedal, da ima še danes stike z Makedonci, s katerimi je v preteklosti posloval. Če ima možnost, jih kdaj tudi obišče, oni pa njega.

Anekdota

Podjetnik Andrej Zavadlav, lastnik ljubljanskega podjetja EC, je opozoril na temo, ki lahko užali Makedonca. Sam se je z makedonskim poslovnežem prepiral o tem, čigav izum je ajvar. Ajvar je namreč makedonska tradicionalna jed, vendar so jo Slovenci registrirali kot svojo blagovno znamko. Iz tega razloga ajvar ni najboljšo poslovno darilo, ki ga lahko podarimo makedonskim poslovnežem.

LITERATURA

Andreev Velko, Andreski Živko idr. 1996. Macedonia. Skopje: SIBIS.

Pavlovski Jovan in Mišel Pavlovski. 1998. Macedonia Yesterday and Today. Skopje: Mi-An Publishing.

Internetni vir 1: [Geeopolitične razsežnosti makedonskega narodnega vprašanja](#), dne 25. 4. 2009

Internetni vir 2: [Wikipedija](#), dne 25.4. 2009

Internetni vir 3: www.cia.gov, dne 25.4. 2009

Internetni vir 5: www.mzip.gov.si

Maroko

Dežela, kjer zahaja sonce

Tina Palaić

Dobro je vedeti

Uradno ime države je Kraljestvo Maroko in s pomočjo predsednika vlade tej monarhiji vlada kralj. Zaradi takšne državne ureditve naj bi bila država izredno varna, saj naj bi kralj Mohamed VI. kraljevini zagotavljal zaščito in varnost. Maroko je ena od držav Magreba v severni Afriki, ki jo od Evrope loči le Gibraltarski preliv, torej nekaj več kot deset kilometrov. V bistvu pa ni ločnica med Evropo in Afriko, temveč je preliv most med tema dvema kontinentoma in tudi med dvema zelo različnima kulturama. Glavno mesto Maroka je Rabat, uradni jezik arabščina, uradna religija islam, uradna valuta pa maroški dirham.

Slikovita in razgibana Kraljevina Maroko predstavlja pester mozaik ponudbe za vsakega obiskovalca in s svojo morskobalo, visokimi zasneženimi gorami in zelenimi oazami sredi puščav spominja na skrivnostno deželo iz Tisoč in ene noči. Pravzaprav je tako zelo raznolika, da je vse njene značilnosti, nasprotja ter navade ljudi težko spoznati v kratkem času. Slikovita in razgibana Kraljevina Maroko s svojo morskobalo, visokimi zasneženimi gorami in zelenimi oazami sredi puščav spominja na skrivnostno deželo iz Tisoč in ene noči. To je med drugim posledica mešanja različnih kultur, prav tako pa tudi prepleta modernega in tradicionalnega, kar je vidno na prav vsakem koraku. Zanimiv je pomen besede Maroko, ki v maroškem jeziku pomeni kraj, kjer zahaja sonce. Tako v reviji Horizont piše Zebec, ki je sam doživel sončni zahod v Maroku: »Sonce zahaja in okoli nas je samo puščava, ki zasije v žareči rdeči barvi. Kaj takega sem videl le v filmu. Sončni zahod za spremembo ni kičast.«

Sončni zahod torej ni kičast, so pa ljudje, ki živijo v Maroku, zelo raznoliki. To je posledica burne zgodovine te države, ki je bila nekaj časa tudi evropska kolonija. Tukaj živijo Berberi, ki so prvotni prebivalci tega področja, potem Arabci, Judi, temnopolti Afričani, nekaj pa je tudi Evropejcev, predvsem Francozov, kar je posledica kolonialnih časov. Šele leta 1956 se je Maroko namreč osamosvojil izpod kolonialne oblasti Francije. Tam pa živi tudi kar nekaj Špancev.

Staroselci Maroka so torej Berberi, prvotni severozahodni Afričani, ki pa - v nasprotju z zmotnim prepričanjem večine - niso Arabci. Večina današnjih Maročanov, okoli 40 odstotkov, je še danes čistokrvnih Berberov, nadaljnjih 35 odstotkov pa jih je mešanih. Na tem območju so že od pred 3.000 let pr. n. št. Govorijo svoj poseben jezik in imajo kar 300 različnih dialektov. Njihova tradicija se prenaša ustno in le malo je zapisanega, zanimivo pa je to, da je zelo majhno število Berberov pismenih (čeprav je pismenost do danes zaradi boljših možnosti izobraževanja zagotovo narasla). Da so tam tudi Arabci, pa je posledica muslimanskega zavojevanja v 7. st. n. št. Takrat so območje Maroka in tamkajšnje Berbere podjarmili muslimanski Arabci, ki so s seboj prinesli arabsko kulturo in islam. Arabci so druga največja etnična skupina in se v urbanih predelih države zlivajo z Berberi. Seveda so se v teku časa Berberi asimilirali v prevladujočo arabsko kulturo, čeprav večina od njih že zmeraj živi na podeželju, kjer redijo živino in vzgajajo pridelek. Z izobrazbo, modernimi transportnimi sredstvi ter sredstvi komunikacije so se Berberi znašli sredi številnih možnosti tako tradicionalne kot

tudi sodobne zaposlitve. Berberi govorijo maroško arabščino in so večinoma muslimani, čeprav so v njihovih praksah islama ostale sledi animizma njihovih prednikov.

Arabščina je uradni jezik Maroka in govori jo približno tri četrtine populacije. Še vedno pa se seveda govorijo različni berberski dialekti, vendar pa predvsem na podeželju. V mestih je med izobraženci v rabi tudi francoščina kot drugi jezik v državi, med številnimi prebivalci v severnih mestih pa je v rabi tudi španščina. Berberski jeziki, ki so bili nekoč dominantni na območju Maroka, so izgubili svojo pomembnost, glavni jezik pa je postala arabščina.

Metin čaj - simbol Maroka

Da so ljudje izredno topli, komunikativni in vedno pripravljeni pomagati, lahko preberemo povsod. So pa tudi zelo gostoljubni. Zelo radi postrežejo s čajem, saj pitje čaja zanje predstavlja pravi obred in jim veliko pomeni. Postrežejo ga v kozarcu in mu dodajo list sveže mete. Pripravo in pitje čaja smatrajo za umetnost. Izjemno priljubljen je zeleni čaj z meto ali pa tudi sam metin čaj, ki se v velikih količinah uživa med hranjenjem, obvezno pa z njim zaključijo obrok. Maroko je, zanimivo, eden največjih uvoznikov čaja na svetu.

Da slovenski poslovneži ne rabijo skrbeti, ali jim bo maroška kuhinja všeč ali ne, pričajo mnogi popotniki, ki jim je okus maroške hrane zelo všeč. Maroška kuhinja je bila dolgo časa znana kot najbolj raznolika, saj je posledica številnih interakcij Maroka z zunanjim svetom. Tako je kuhinja zmes berberske, mavrske, mediteranske in tudi afriške kuhinje. Zelo intenzivno uporabljajo začimbe, in sicer so najbolj pogoste cimet, kumina, ingver, poper, paprika, sezamova semena, janež, peteršilj in žafran. V Maroku zelo intenzivno uporabljajo začimbe, in sicer so najbolj pogoste cimet, kumina, ingver, poper, paprika, sezamova semena, janež, peteršilj in žafran. Tipične maroške jedi so maroška juha, ribje jedi, kuskus in tajine. Kuskus je glavna jed, ki jo poznajo vsi Maročani in je zelo stara, njene korenine so po vsej verjetnosti berberske. Sestoji iz zrn, ki so narejena iz pšeničnega zdroba; postreže se jih z zelenjavo in koščki mesa, najpogosteje jagnjetine, pa tudi perutnine in govedine, lahko pa se postreže tudi z ribo, vse to z dodatkom sladko-kisle omake. Tajine pa je jed, kjer se obenem kuha na primer piščanec in limona ali mesni cmočki in paradižnik ali pa jagnje, rozine in mandeljni. Pri jedi Maročani uporabljajo prste in tudi kruh kot pripomoček. Kruh namreč jedo zraven vsakega obroka.

Od keramike do preprog

Maroko je bogat s fosfati, manganom, svincem, bakrom in srebrom. Pomembni kmetijski proizvodi so predvsem ječmen, pšenica, olive, citrusi, zelenjava, živina in ribe. Podjetja izdelujejo kemikalije (fosforno kislino), tekstil, gradbene materiale (cement), obutev, predelano hrano, vina in prečiščen petrolej. Poleg tega je tudi rokodelstvo izrednega pomena in ga sama vlada aktivno podpira. Tkana in izvezena oblačila, usnje, leseni deli zgradb ter preproge izdelujejo številni maroški obrtniki. Sam kralj je največji podpornik obrtne industrije, katere izdelki se izvažajo po vsem svetu. Glavni izvozni izdelki so fosfati in fosforna kislina, ostali pa so še citrusi, pšenica, ribe in minerali. Glavni izvozni trgi Maroka so Francija, Španija, Italija, Japonska, ZDA, Indija in Libija. Uvoz pa sestoji iz industrijske opreme, prehrabnenih izdelkov, proizvodnih izdelkov in goriva.

Maroška obrtna industrija, kamor se uvrščajo oblačila, usnje, preproge pa tudi izdelovanje lončene

opeke in ostalih lončarskih produktov, je zelo cvetoča in ponudba izdelkov za turiste je zelo široka. Zanimivo pa je, da maroška ponudba privlači večinoma le turiste, slovenski poslovneži pa tam še niso našli svoje priložnosti. Edina izjema po podatkih Gospodarske zbornice Slovenije je podjetje Prevent, ki je prisotno v Maroku, kjer izdeluje avtomobilske sedežne prevleke.

Maroko nedvomno postaja država, za katero se večja zanimanje tudi s poslovnega vidika. Ena od slovenskih popotnic, ki je Maroko že večkrat obiskala, vidi poslovno možnost predvsem v uvozu njihovih obrtnih izdelkov. Posebej izpostavlja lončarske izdelke, ki se ji zdijo res nekaj posebnega, pravi pa tudi, da so njihove preproge in oblačila, ki so vsa narejena z veliko mero natančnosti in potrpežljivosti, čudovit splet vzorcev in barv. Preproge lahko imajo preproste vzorce, zelo zapletenih pa ponavadi nikoli, večinoma pa so še vse barvane z naravnimi barvili. Poudari pa, da je pri poslovanju z maroškimi poslovneži za uspeh seveda potrebno poznavanje islamske kulture.

Poslovni bonton

Namesto rokovanja poljub

Zagotovo muslimanska kultura in tudi islam kot religija vplivajo na načine poslovanja. Moramo pa vedeti, da so v velikih mestih navade poslovnih ljudi zasnovane na evropski tradiciji. Zanimivo je, da ženske ponavadi ne bodo poljubili, saj se lahko poljubijo in objamejo le z osebo istega spola. Seveda se pa tudi maroški poslovneži zavedajo, da imajo opravka s poslovneži z drugačno tradicijo in kulturo, zato se temu tudi sami prilagajajo. Tudi oni se zavedajo, tako kot slovenski poslovneži, ki iščejo nasvetov v zvezi s tujo kulturo, da je poslovni uspeh odvisen od spoštovanja kulture drugega. Tako je med muslimani na primer v navadi namesto rokovanja poljubljanje, vendar pa se z ljudmi, ki niso te vere, muslimani tudi rokujejo. S tem izkažejo spoštovanje svojemu sogovorniku. Zanimivo pa je, da ženske ponavadi ne bodo poljubili, saj se lahko poljubijo in objamejo le z osebo istega spola.

Ker se maroška kultura res zelo razlikuje od slovenske, je v nekaterih primerih, posebno če gre za sklepanje velikih in pomembnih poslov, zelo dobro, če si poslovnež pridobi svojega lokalnega partnerja. Ta lahko igra tudi vlogo tolmača, predvsem pa vas vodi in pomaga pri vseh teh srečanjih, ki jih pred sklenitvijo posla ni malo. Pomaga vam tudi pri pravilnem vedenju, tako da vam namigne, kaj je v nekem trenutku prav, da storite, o zaželenem obnašanju pa se lahko, kar je zelo priporočljivo, pogovorite tudi pred srečanjem. Ta lokalni partner mora biti seveda zaupanja vreden in sposoben zelo dobro opravljati svoje delo.

Poslovna vizitka se izmenja na začetku pogajanj, ponavadi kar na prvem srečanju. Izroči se jo s čisto desno roko in prav tako se jo z desnico sprejme. Poslovne vizitke morajo biti dvojezične. Glede na prisotnost francoskega jezika v Maroku mora na eni strani biti arabščina, na drugi pa francoščina. Predstavitve poteka po hierarhiji in osebo na višjem položaju se predstavi tisti na nižjem.

Koran zahteva pravičnost pri poslu

Sveta knjiga muslimanov se imenuje Koran in v njej so zapisana številna pravila, kako naj se ljudje vedejo. Tako Koran zapoveduje tudi, kako naj se obnašajo poslovneži. Ti verjamejo, da si nihče ne

more popolnoma lastiti nečesa, saj vse pripada Bogu. Poslovanje tako temelji na pravičnem dobičku, glavni vodili islamskega poslovanja pa sta prav pravičnost in legitimnost.

Maroški poslovneži zelo cenijo naše spoštovanje islama. Tudi oni namreč spoštujejo druge vere. Koran jim prepoveduje, da bi trgovali z blagom, ki je zanje prepovedano. Gre za trgovanje z alkoholom, svinjino, školjkami, ptičjim mesom, za trgovanje s kipi in križi. Pravi musliman z vami nikoli ne bo želel skleniti posla, ki bo vključeval kaj od tega, kar je zanj prepovedano. Izogibati so moramo darovanju kakršnih koli alkoholnih pijač, saj njihova vera uči prepoved pitja alkohola, prav tako niso primerni parfumi, ki vsebujejo alkohol. Če pa bodo izdelki, ki jih vi ponujate, prispevali k povečevanju tradicionalnih vrednot, pa bodo skoraj zagotovo sprejeti. Zato je zelo pomembno tudi, da mi sami pazimo, kaj podarjamo svojim poslovnim partnerjem iz Maroka. Z napačnim darilom lahko namreč hitro izgubimo njegovo zaupanje. Sicer daril ne pričakujejo, lahko pa ustvarijo prijetne trenutke.

Tako se moramo izogibati darovanju kakršnih koli alkoholnih pijač, saj njihova vera uči prepoved pitja alkohola, prav tako niso primerni parfumi, ki vsebujejo alkohol, zaželeni pa tudi niso kipi ter vse, kar bi spominjalo na golo žensko, psa ali svinjino. Zelo primerna darila pa so na primer domači oziroma rokodelski izdelki, ki jih lahko v veliki meri pričakujemo tudi od njih, saj se Maroko lahko pohvali s tradicionalnimi lončarskimi izdelki in preprogami, ki jih tudi izvažajo.

Vzemite si čas in pridite s praznim želodcem

Maroški poslovneži si vzamejo čas za pogajanja in ne marajo, da se jih priganja. Veliko bolj kot čas so jim pomembni ljudje in odnosi, spoštovanje časa pa cenijo tudi pri svojih poslovnih partnerjih. Potrebno je biti potrpežljiv in odgovarjati na njihova vprašanja podrobno, saj bodo drugače mislili, da nekaj skrivamo pred njimi in ne bodo želeli skleniti posla. Na podlagi odgovorov bodo precenili svojega sogovornika, sami pa bodo, zelo zanimivo, podajali le zelo kratke oziroma jedrnathe odgovore. Potrpežljivost je res vrlina, saj včasih tudi po petih medsebojnih obiskih posel še ni sklenjen. Šele ko se pogovorite o vseh splošnih temah, kot so zdravje, potovanje, družina, šport, in so morebitne ovire odstranjene, se preide na sklepanje posla. Če želite, da vas poslovni partner izbere, je zelo pomemben ta socialni vidik - če boste z njim uspeli vzpostaviti močan osebni stik, je to dober začetek. Teme, ki jih odsvetuje Peter Bratož v diplomskem delu Značilnosti pogajanj v arabskem svetu, so kritika islama, pogovor o ženskah in njihovem položaju, slabe strani posla, tragični dogodki in naftna politika.

Maročani so zelo gostoljubni in med sklepanjem posla se lahko zgodi, da vas povabijo na večerjo. Takrat vas bodo vedno pogostili, bogato pogostitev pa pričakujejo tudi od vas. Želeli bodo, da veliko in obilno jeste, zelo težko pa boste tudi zavrnili ponujeno hrano, saj so zelo vztrajni. Seveda pa pri prehranjevanju obstajajo določena pravila. Nikoli ne smete jesti z levo roko, saj je hrana sveta. Je se namreč s prsti desne roke, kot pomoč pa se lahko uporablja kruh. Nikoli ne smete jesti z levo roko, saj je hrana sveta. Je se namreč s prsti desne roke, kot pomoč pa se lahko uporablja kruh. Morate pa biti tudi previdni glede alkohola in svinjine, saj jih Koran prepoveduje, prav tako pa prepoveduje ptičje meso in školjke. Dober vtis boste naredili, če se boste tudi sami vzdržali teh jedi. Dobro je, da ste vzdržni tudi kar se tiče uživanja kofeina in kajenja, saj ju Koran ne odobrava, čeprav ju tudi izrecno ne prepoveduje. Pri sedenju - na poslovnih kosilih pa tudi na ostalih srečanjih - je zelo značilno, da je

fizična razdalja majhna. Maročani se namreč zelo radi dotikajo ljudi, potrebno se pa je zavedati, da to variira od posameznika do posameznika.

Konzervativne ženske in preprosti moški

V arabskem poslovnem svetu so se ženske začele uveljavljati zelo pozno, zato še zmeraj prevladuje mnenje, da morajo biti čim bolj konzervativne tako v vedenju kot tudi oblačenju. Preveč vpadljivim in agresivnim ženskam Maročani ne bodo zaupali. Vedenje naj bo zadržano, obleka nevpadljiva. Oprijete obleke in obleke, ki razkrivajo telo, zanje niso primerne. Ni pa treba, da si tujke ovijejo ruto okoli glave, saj je Maroko vendarle že dovolj moderna država in se tujim ženskam tega ne zapoveduje. Peter Bratož v diplomskem delu piše, da če želi imeti ženska pri sklepanju posla pomembno vlogo, jo naj predstavi moški z visokim ugledom. Pomembna so tudi priporočila, z večšino pa si lahko pridobi ugled. Če je torej sposobna, jo bodo začeli ceniti.

Primerna moška obleka je navadna poslovna, torej obleka in kravata. Islam pa prepoveduje nošenje nakita moškim. Kakšen koli nakit tako ni priporočljiv, dodatki, kot so ura, pisalo, pa morajo biti visoke kakovosti, saj znajo nekateri maroški poslovneži svojega partnerja ocenjevati tudi po opravi. Nikar si torej ne privoščite masivnih prstanov, verižic in zapestnic, saj vas vaš maroški partner ne bo jemal resno. Lahko se pa tudi zgodi, da vas bo kar napodil iz svoje pisarne, saj gre za kršenje pravil, ki jih zapoveduje Koran.

Anekdota

Organizatorica turističnih potovanj v Maroko v eni izmed ljubljanskih turističnih agencij, ki med drugim tudi sama vodi turiste po tej državi, se je prvič sestala s predstavnikom lokalne turistične agencije. Pogovorila naj bi se o ponudbi, ki bi jo ona ponudila slovenskim povpraševalcem. Tokrat ni prvič sodelovala s kakšnim Maročanom, imela je namreč že stike z njihovimi lokalnimi turističnimi vodiči in je vsaj približno poznala navade in običaje ob prvem snidenju. Tokrat pa je bilo drugače. »Zelo me je šokiral. Takšne odprtosti, prijaznosti in veselja nad tem, da sem tam, nisem doživela nikoli več.« Ta predstavnik naj bi s širokim nasmehom in razširjenimi rokami pristopil do nje, jo objel in poljubil na obe lici. »To me je seveda zmedlo. Jaz sem ženska. Z ženskami tam tako ne ravnaajo. Ob ženskah so zadržani.« Ko je videl, da se je zmedla, je odstopil za korak, ji hitro stisnil roko in se začel opravičevati. Najbrž je mislil, da je preveč posegel v njen prostor. Temu dogodku sta se nasmejala še večkrat in to je bil uvod v njuno prijateljstvo.

Izbor literature

Bogataj, Janez. 1994. Kultura poslovnih, promocijskih in protokolarnih daril. Ljubljana: Ethno.

Blaj, Petra. 2006. 'Model kriterijev za ocenjevanje nenehnih izboljšav za krepitev konkurenčnosti podjetja na globalnem trgu.' Neobjavljeno magistrsko delo. Žalec: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor, Mednarodni menedžment.

Ferkov, Katarina. 1997. 'Oris etnološkega potepanja po Maroku.' Glasnik SED 37(4): 95-97.

Marzidovšek, Robert. 2003. 'Vpliv kulturnih razlik na komuniciranje v marketingu.' Neobjavljeno magistrsko delo. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.

Morrison, Terry, Wayne A. Conaway in George A. Borden. 1994. Kiss, bow, or shake hands: how to do business in sixty countries. Adams Media Corporation: Bob Adams Publishers.

Poljak, Saša. 1997. 'Maroška ženska noša.' Glasnik SED 37(4): 97-99.

Radovič, Jana. 1997. 'Maroko - turizem in stiki različnih kultur.' Glasnik SED 37(4): 99-100.

Šifrer, Igor. 1998. 'Maroko, mali privlačni delček arabskega sveta: novim kulturam naproti.' Gorenjski glas 51(77): 27-28.

Šmitek, Zmago. 1997. 'Marabutizem v Maroku.' Glasnik SED 37(4): 103-104.

Titan, Vanja. 2004. 'Poslovni protokol v mednarodnem poslovanju.' Neobjavljeno diplomsko delo. Lenart: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.

[Arab Net](#), 5.4.2007

[Encyclopedia Britannica](#), 5.4.2007

[Wikipedia](#), 5.4.2007

[GZS](#), 21.3.2007.

[Izvozno okno](#), 21.3.2007.

[Cyborlink](#), 17.3.2007.

[RTV Slovenija](#), 10.4.2007.

MEHIKA

Kjer ženska s šarmom lahko veliko doseže

Mojca Zaletel

Dobro je vedeti

Mehika je zvezna parlamentarna republika predsedniškega tipa, ki jo sestavlja 31 zveznih držav in samostojno okrožje Ciudad de Mexico. Dobri dve tretjini BDP ustvarijo s storitvami, med katerimi so poleg trgovine najpomembnejše javne, socialne in finančne storitve ter transport in komunikacije. Vse pomembnejši postaja turizem, vedno bolj pa se veča tudi izvoz, saj se je Mehika, zaradi relativno cenene delovne sile, specializirala predvsem za predelovalne - dodelavne posle in ima 90 odstoten delež izvoza v ZDA. Eden od ključnih problemov sodobne Mehike je naraščajoče število emigrantov, ki se - kot legalno ali ilegalizirano prebivalstvo - zaposlujejo predvsem v ZDA.

Na precepu med malimi kmeti in svetovnim gospodarstvom

Kot je znano, so se v Mezoameriki pojavile pomembne kulture, med katerimi velja izpostaviti olmeško (cca. 1500 pr.n.š. - 400 n.š.), majevsko (cca. 2000 pr.n.š. - 250 n.š.) in azteško (1300 n.š. - 1500 n.š.). Leta 1519 je konkvistador Hernan Cortés s svojo posadko podredil azteški imperij španski kroni, leta 1519 je konkvistador Hernan Cortés s svojo posadko podredil azteški imperij španski kroni. Po kateri je nastopila španska kolonizacija, v kateri so si kolonizatorji postopoma prisvojili večino staroselskega ozemlja na katerem so ustanavljali veleposestva in zaposlovali staroselce kot mezdne delavce. Od polovice 16. stoletja so kot sužnje na to ozemlje naseljevali tudi prebivalce iz različnih delov Afrike. Vse do 19. stoletja je bila v t.i. Novi Španiji družba bila močno razslojena.

V začetku 19. stoletja se je začel boj za neodvisnost Mehike od španske krone, istočasno pa tudi upor proti privilegijem višjih družbenih slojev. Na dan 16. septembra 1810, ki je danes dan samostojnosti Mehike, je bil izdan dokument z naslovom Krik bolečine - Grito de Dolores, v katerem je so bile zapisane zahteve po enakopravnosti ras in redistribuciji zemlje. Po dolgotrajni vojni je leta 1821 Mehiki priznana neodvisnost, ki pa ni spremenila položaja staroselcev in kmetov, ki so bili izključeni iz političnih procesov. Temu je sledila še vojna za ozemlje Teksasa z ZDA, ki za nekatere Mehičane še danes predstavlja bolečo izgubo.

V drugi polovici 19. stoletja je bil za večkratnega predsednika imenoval Benito Juárez, ki je bil prvi in do sedaj edini predsednik staroselskega porekla v Mehiki. Bil je tudi prvi, ki je v času svoje vlade poskušal zmanjšati razlike med družbenimi razredi ter moderniziral ekonomijo, družbene inštitucije in vzpostavil posvetno šolstvo. Nasledil ga je diktator Porfirio Díaz, ki si je za cilj zadal gospodarski razvoj Mehike, vendar za ceno velikih družbenih razlik. Kot upor proti diktaturi Porfiria Díaza se je oblikovalo dobro organizirano odporniško anarhistično gibanje Regeneración. To gibanje je imelo velik vpliv na Mehiko, podpirali pa so ga tudi višji družbeni krogi, ki so se prav tako prizadevali za izboljšanje položaja kmetov in delavcev, ter za razdelitev zemlje, tistim, ki je nimajo. Leta 1910 je izbruhnila mehiška revolucija, v kateri se pojavi množica gibanj po celotni državi, ki jih najprej vodijo predvsem Aquiles Serdan, Pancho Villa in Emiliano Zapata, kasneje pa tudi Venustiano Carranza in Álvaro Obregón. Čeprav so revolucionarne sile premagale zvezno vojsko, so se nemiri nadaljevali do 30. let

prejšnjega stoletja, ko je bila ustanovljena Mehiška nacionalna stranka, kasneje preimenovana v Institucionalno revolucionarno stranko (PRI), ki je bila na oblasti vse do konca 20. stoletja.

V času druge svetovne vojne sta Mehika in ZDA zgladili nasprotja iz preteklosti in vzpostavili gospodarske sporazume, ki so bili povezani predvsem z uvozom kovin in srebra iz Mehike po svetovnih cenah ter oskrbovanjem z delovno silo na različnih področjih. Mehiško gospodarstvo je doživljalo razcvet, za kar so bila pomembna tudi mednarodna posojila, ki so jih odplačevali s BDP od nafte. V 80. letih prejšnjega stoletja so cene nafte naglo padle in Mehika je doživela gospodarsko krizo, ki se je kazala v nezmožnosti pokrivanja državnih dolgov, padcu vrednosti pesa, brezposelnosti in povečanem izseljevanju. V 80. letih prejšnjega stoletja so cene nafte naglo padle in Mehika je doživela gospodarsko krizo, ki se je kazala v nezmožnosti pokrivanja državnih dolgov, padcu vrednosti pesa, brezposelnosti in povečanem izseljevanju. Mehiški oblasti je kasneje uspelo vzpostaviti relativno stabilnost gospodarstva, vendar so se v tem obdobju zaostрила razhajanja med oblastjo in bolj aktivističnim, levo usmerjenim prebivalstvom, ki je javno nasprotoval oblasti. Na njihove kritike se je oblast med 60. in 80. leti prejšnjega stoletja pogosto odzvala z represivnimi ukrepi in vojsko, zaradi česar so izginili številni organizatorji kmečkih in študentskih gibanj in drugi nasprotniki vladajoče politike.

Konec 80. let prejšnjega stoletja je prišlo do odločnega obrata k neoliberalni gospodarski politiki, ki se je kazal z valom privatizacije in podpisom sporazuma NAFTA (North American Free Trade Agreement), ki je podprl svobodno trgovanje med severnoameriškimi državami. Čeprav je ta sporazum gospodarsko pomemben, je obenem problematičen za staroselsko in kmečko prebivalstvo, ki ne more konkurirati neomejenemu uvozu kmetijskih pridelkov iz ZDA. Med drugim je bila posledica sporazuma NAFTA tudi odstranitev člena iz mehiške ustave, ki je jamčil staroselcem odškodnine za zemljo.

Leta 2000 je bil prvič po 71 letih izvoljen predsednik, ki ni prihajal iz stranke PRI (levosredinska Institucionalna revolucionarna stranka). To je bil Vicente Fox Quesada (iz desnorsredinske Stranke nacionalne akcije - PAN), ki je bil pred politično kariero direktor mehiške podružnice Coca-Cola. Bil je predvsem človek velikih načrtov, zlasti glede gospodarskega razvoja države in rešitve nesoglasij z zapatisti. Leta 2006 je izvoljen predsednik Felipe Calderón (PAN). Calderón se zavzema predvsem za krepitev energijskega sektorja, ki se je nekoliko okrepil tudi po dvigu cen nafte v ZDA zaradi vojn na Bližnjem vzhodu. Sporna je njegova reforma, ki med drugim dovoljuje zasebne investicije v podjetja, ki bi po mehiški ustavi morala ostati v državni lasti. Calderón si prizadeva tudi za boj proti trgovini z mamili in kriminalnim tolпам, ki sta v zadnjih dveh desetletjih postali pereča problema države.

Navkljub vsemu je dejstvo, da je zaradi večje politične in gospodarske stabilnosti ter usposobljenega kadra Mehika danes ena izmed bolj privlačnih destinacij za tuje naložbenike v Latinski Ameriki.

Staroselska dediščina

Čeprav večina Mehičanov govori kastiljsko, se njihova staroselska identiteta kaže skozi način življenja in razmišljanja ter uporabe staroselskih jezikov v vsakdanjem življenju. Večina današnjih Mehičanov je 'mesticev', kar pomeni, da so njihovi predniki evropsko - staroselskega porekla. Biti 'mestizo' pomeni, da si del različnih kultur in veliko se jih zaveda svoje staroselske dediščine.

Kljub temu se zdi, da so v Mehiki staroselci še vedno politično in družbeno spregledani. To je bil ključni razlog, da je ob podpisu že omenjenega sporazuma NAFTA leta 1994 odporniško gibanje Zapatistas napovedalo upor proti vladi, ki naj bi bila slepa za potrebe ljudstva. V letih, ki so sledila, je zapatistična vojska narodne osvoboditve (EZLN) dobila veliko podpore med prebivalstvom v Mehiki in drugod po svetu. Kljub temu, da se oblast proti njim bori proti njim z vojsko, Zapatisti do danes vztrajajo na ozemlju Chiapasa in širše.

V svojih javnih govorih in objavah zapatisti poudarjajo, da si ne prizadevajo za oblast temveč za poravnavo krivic, ki se godijo staroselskim ljudstvom. Obenem pa trdijo, da se borijo proti neoliberalizmu, zaradi katerega naj bi bila ta ljudstva brez pravice do zemlje ter s tem brez možnosti dostojnega življenja. Zapatistično gibanje deluje kot mreža samoorganizanih skupnosti z avtonomnim šolstvom, zdravstvom, upravo in gospodarstvom. Njihov koncept revolucije naj bi bil odprt in spremenljiv, pri čemer poudarjajo kolektivnost in nehierarhičnost svojega gibanja, ki naj bi se kazala tudi v njihovem maskiranju z oglavnico. Izjava enega izmed njihovih predstavnikov o tem je poveden: »Maskirali smo se, da bi postali vidni«. Pomembno je, da to gibanje ne želi zgolj nasprotovati obstoječemu sistemu, temveč deluje kot mreža samoorganizanih skupnosti z avtonomnim šolstvom, zdravstvom, upravo in gospodarstvom.

Družina in družbeno vedenje

Mehiška družba je razredno razslojena, kar se kaže tudi v družbenem vedenju. Razlike med bogatimi in revnimi so zelo velike. Skoraj 75 odstotkov populacije živi v mestih, ki so bila prvotno staroselske skupnosti, danes pa ta gosto naseljena mesta v veliki meri odslikavajo način življenja ZDA. Mesta so modernizirana, v oddaljenih vaseh pa življenje še vedno poteka po utečenih tirnicah, tako denimo več generacij živi pod eno streho. Mehiška kultura je sicer znana po močni združevalni vlogi družine. V družinskem življenju je prisotna patriarhalnost, kljub temu pa ima mati pomembno vlogo. V zadnjih desetletjih se ti vzorci patriarhalnosti vendarle spreminjajo še posebej v severnejših predelih države.

Frida Kahlo in umetnost

Mehiška kultura je bogata in barvita ter kaže svojo živahnost kamorkoli pogledate: v umetnosti, arhitekturi, hrani in literaturi. Mehške staroselske kulture so ustvarile številne arhitekturne čudeže, ki so se dobro ohranili in sodijo med spomenike kulturne dediščine UNESCO. Mehika je prekrita s pisanimi freskami in je dom mnogih galerij. V tej državi se je rodilo več svetovno znanih slikarjev in slikark, med katerimi je zelo poznana Frida Kahlo (1907 - 1954). Njene slike so prepoznavne po intenzivnih in pisanih barvah, na njen stil pa so med drugim vplivale mehiške staroselske kulture, evropski realizem, simbolizem in nadrealizem.

Mehičani imajo tudi številne odlične pisatelje, med katerimi so na primer, Carlos Fuentes, Octavio Paz, Alfonso Reyes, Ignacio Manuel Altamirano in mnogi drugi. Nekaj njihovih del je prevedenih tudi v slovenščino.

Vedno razlog za praznovanje

Kar zadeva praznovanja, imajo Mehičani pester nabor: od državnih in religioznih praznikov, ki so zlahka razlog za počastitev svetnika (santo), druženje sosedov in zabavo (fiesta) za vse dni v letu. Pomemben element vseh vrst fiest je hrana. Proces pridelave, priprave in končnega užitja obeležen na sejmi (feria), kjer se prebivalci zberejo po žetvi in priredijo zabavo z ognjemeti, igrami, plesom in lokalnimi dobrotami za pokušino (npr. festival ananasa ali kave, sejem kruha ali koruze). Če imate možnost obisk ferie - toplo priporočamo.

Kot zanimivost pa še nekaj besed o slavni piñati. Piñata je posebnost mehiškega praznovanja božiča, ki je zaradi svoje originalnosti in zabavnega značaja znana tudi zunaj meja Mehike. Piñata je posebnost mehiškega praznovanja božiča, ki je zaradi svoje originalnosti in zabavnega značaja znana tudi zunaj meja Mehike. Je barvita in okrašena figura (predstavlja lahko osla, Božička itd.), ki je znotraj votla in napolnjena s sladkarijami. Veliko veselja predstavlja otrokom, ki jo ob različnih praznikih in rojstnih dnevih, z zavezanimi očmi in s topim predmetom skušajo razbiti na koščke in nato pobrati sladko vsebino.

Poslovni bonton

Poskusi s kastiljščino

Veliko srednjih in višjih managerjev govori angleško, vseeno pa znanje kastiljščine poveča možnost uspešnega poslovnega sodelovanja. Tudi če le poskusite govoriti kastiljščino ali izrečete samo nekaj fraz, s tem Mehičanom izkažete spoštovanje, dobro voljo in zanimanje za njihov jezik.

Odprt mehiški trg

V zadnjih dvajsetih letih je mehiško gospodarstvo šlo skozi proces sprememb, ki so se odražale predvsem v stabilnem makroekonomskem položaju države, privatizaciji in liberalizaciji mehiških trgovinskih odnosov s tujimi partnerji. »Mehiški trg je zelo odprt, Mehika ima z drugimi državami sklenjenih največ prostotrgovinskih sporazumov, kar 44 na treh celinah, tako da se tudi naša slovenska podjetja odločajo tam postavljati svoje proizvodne obrate,« pojasnjuje Marko Jare iz Gospodarske zbornice Slovenije. Jare poudarja še, da je Mehika zelo odprta za tuje investitorje, med drugim imajo tudi podjetja, ki prihajajo iz praktično neznanih držav, kot je Slovenija, veliko možnosti za poslovanje. Ni pa odprt le trg, takšno je tudi tamkajšnje prebivalstvo. Na hitro se v Mehiki ne da uspeti. Nima smisla karkoli delati, če podjetje na sodelovanje z Mehiko ne gleda s srednjeročno oziroma dolgoročno perspektivo. »Mehičani so izredno odprti za nove produkte in si želijo vedno poskusiti kaj novega,« pravi Marko Voljč, častni konzul s Konzulata Združenih Mehških držav. Isti sogovornik tudi meni, da je njihovo poslovanje zelo profesionalno in podoben odnos pričakujejo tudi od drugih. Odprtost mehiškega trga pa ne pomeni, da je mogoče tam na hitro uspeti - ravno nasprotno, je prepričan Voljč: »Na hitro se ne da uspeti, nima smisla karkoli delati, če podjetja na sodelovanje z Mehiko ne gledajo kot srednjeročno oziroma dolgoročno perspektivo.«

Vikanje in naslavljanje

Tatjana Močenik, ki je raziskovala poslovni bonton v Mehiki, meni, da je naslavljanje zelo pomembno. Osebo moramo nasloviti neposredno z nazivom, kot na primer profesor ali doktor. Po njenem prepričanju se imena uporabljajo le v družinskih in prijateljskih krogih, zato je treba s tem počakati do

pobude našega poslovnega partnerja. Ljudi, ki pa nimajo strokovnih nazivov, pa jih je potrebno naslavljati z gospa, gospod in gospodična ter z njihovim priimkom. Večina jih ima dva priimka, prvi je po očetu in drugi po materi, vendar ponavadi uporabimo prvega, pravi Tatjana Močenik. Dodaja še, da je vikanje na začetku obvezno, saj s tem sogovornikom izkažemo spoštovanje.

V poslovnem vodniku MexGrocer lahko preberemo, da je, ko gre za poslovni pozdrav, v navadi stisk roke, ne glede na spol. Ob boljšem poznavanju poslovnega partnerja je sprejemljiv pozdrav tudi poljub na lice oziroma objem med prijateljema moškega spola. Isti vir trdi, da so Mehičani topli in prijazni ljudje, ki jim veliko pomeni fizičen stik: pogosto se dotikajo ramen ali pa držijo roko sogovornika. Mehičani so topli in prijazni ljudje, ki jim veliko pomeni fizičen stik: pogosto se dotikajo ramen ali pa držijo roko sogovornika. Če se takšni gesti izognete, to smatrajo za žalitev. Omenjen vodnik tudi poudarja, da so Mehičani zelo vljudni in ustrežljivi ter pogosto uporabljajo besedi 'prosim' in 'hvala'. Pozorni moramo biti tudi na to, kaj sogovornik dejansko misli s svojim komentarjem. To lahko dosežemo z opazovanjem govornice telesa. V mislih moramo imeti, da 'ja' v Mehiki lahko pomeni tudi ne in 'ne' lahko pomeni mogoče, nam svetuje poslovni vodnik.

Poslovni stiki

Po mnenju Sare Maleta z Italijanskega inštituta za zunanjo trgovino in poznavalke Mehike naj prvo poslovno srečanje poteka na ravni direktorjev podjetij z obeh strani, medtem ko se kasnejša srečanja lahko odvijajo med vodji. Mnogo poslovnih razgovorov se, še zlasti v družinskih podjetjih, opravlja tudi v nekoliko manj formalnem okolju (poslovna kosila v restavracijah). Sara Maleta tudi poudarja, da so v času polformalnih in neformalnih druženj razvijajo pomembni osebni odnosi, ki so Mehičanom osnova za poslovanje ter se ob dolgoročnem dobrem sodelovanju lahko spletejo v trdne osebne vezi med poslovnimi partnerji. Mehičani naj s pogovori ne bi začenjali strogo poslovno, saj želijo z bolj prijateljskim tonom najprej navezati bolj osebni stik. Tudi pogajanja potekajo počasi in zahtevajo potrpežljivost. Kljub prijateljski ravni pogovora to še ne pomeni, da bo dogovorjeno tudi izpeljano: »Mehičani veliko obljublajo, tako da jih vsekakor ne gre razumeti dobesedno,« dodaja Sara Maleta.

Čas ni denar!

Čas je v Mehiki zelo relativen oziroma prilagodljiv pojem. Njegovo razumevanje ni obteženo z našim dojemanjem časa kot denarja. Bolj sproščen pristop k času je del njihove kulture in tradicije, ki ga je dobro poznati in spoštovati. »Nič ni fiksno in vse je treba preveriti. Nekaj ur pred dogovorjenim časom velja preveriti, če sestanek še drži,« svetuje Sara Maleta. Če boste obupali, pa bi Mehičani znajo sklepati, da niste dovolj resen partner.

Nekateri prebivalci Mehike so navajeni zamujati, drugi pa prisegajo na točnost. Potrpežljivost je nujna, saj se kaj lahko zgodi, da ne dobite takojšnjega odgovora na klice ali pisma, četudi vaš sestanek večkrat odpovejo ali preložijo. Mehiški poslovneži naj bi pričakovali, da bodo njihovi tuji poslovni partnerji točni, sami pa naj bi pogosto zamujali. Razlog za svojo zamudo naj bi znali dobro opravičiti. Na sestanek naj bi zamudili do približno pol ure, saj je to za njih relativna točnost. Praviloma se zamuja tudi na družabna srečanja. Potrpežljivost je torej nujna, saj se kaj lahko zgodi, da ne dobite takojšnjega odgovora na klice ali pisma, četudi vaš sestanek večkrat odpovejo ali preložijo.

NAMESTO ANEKDOTE

Antropologinja Mojca Terčelj predstavlja Maje skozi odlomek njihove svete knjige Popol Vuh, ki pravi, da človek ni bil vedno ponižen in hvaležen bogovom: »Podoba človeka je bila sprva narejena iz lesa: iz tziteja je bilo meso moža, iz zibaqueja meso žene. Razplodila sta se in imela sinove in hčere. Veliko sinov in hčera. Bili pa so neumni, brez srca in razuma so bili. Hodili so po svetu in pozabili na Srce neba. Noge so imeli okorne in roke brez krvi in soka. Suh in upadlih lic so bili. Srce neba je kaznoval lesenega človeka. Poslal je črno smolo. Veliko črne smole je padlo z neba, jih pokončalo in pojedlo. Padel je teman dež, dež dneva in noči na glave lesenega človeka.« Mojca Terčelj nato nadaljuje: potem so majevski stvarniki naredili novega človeka iz koruze. Imel je srce, mehko kot mlad koruzni storž. Bil je bolj poslušen svojim stvarnikom, ki se jim je zahvaljeval z daritvami. Maji zase pravijo, da so ljudje koruze: koruzo jedo in koruzno mislijo. To jih loči od ljudi pšenice; to jih loči od belcev.

CIA (Central Intelligence Agency). 2006. '[The World Fact Book: Mexico.](#)'

Izvožno okno. 2005. '[Podatki o državah: Mehika.](#)'

Electionworld. 2006. '[A short history of Mexico.](#)'

Mexican Foods & Gifts to Go. 2006. '[Mexican people.](#)'

Wikipedia. 2006. '[The Culture of Mexico.](#)'

Karen Hursh Graber. 2006. '[Calendar of Mexican Food Festivals and Ferias.](#)'

Cyborlink. 2006. '[Mexico.](#)'

Career Journal Europe.com. 2006. '[Mexico.](#)'

Premm, Hanns J. 2011. 'Spanish Colonization and Indian Property in Central Mexico.' *Annals of the Association of American Geographers* 82(3): 444-459.

Craddock, Catherine. 2001. 'Is Vicente Fox a dreamer or reformer?' *Hispanic* 14(5): 30-33.

Močenik, Tatjana. 2004. Vpliv različnih kultur na mednarodno poslovanje na primeru Mehike in Japonske. Diplomsko delo. Maribor, Ekonomsko-poslovna fakulteta.

Noble, John, Susan Forsyth, Ben Greensfelder idr. 2002. Mexico. Melbourne, Oakland, London in Paris: Lonely Planet Publications.

Nizozemska

Majhna dežela velikih ljudi

Maja Valentinčič

Dobro je vedeti

Kraljevina Nizozemska je od leta 1848 ustavno parlamentarna monarhija družine Oranien-Nassau, njena ustava pa je iz leta 1983. Nizozemska se nahaja v severozahodni Evropi in na severu in zahodu meji na Severno morje, na jugu na Belgijo, na vzhodu pa na Nemčijo. Je ena najbolj naseljenih in zemljepisno nizko ležečih na svetu. Velikokrat jo ljudje imenujejo Holandija, vendar se tako imenujeta le dve pokrajini in sicer Severna in Južna Holandija. Nizozemska je znana po svojih tulipanih, narcisah in hijacintah. Krasijo jo tudi mlini na veter, ki so bili v preteklosti nujno potrebni za izsuševanje jarkov. Velik del ozemlja Nizozemske je namreč pod morsko gladino, zavarovan z jarki in prekopi. Država gosti tudi Mednarodno kazensko sodišče v Haagu, kjer je tudi administrativno središče s sedežem vlade, kraljevsko palačo in večino veleposlaništev, čeprav je glavno mesto Amsterdam. Veliko Nizozemcev sploh ne upošteva mesta Amsterdam kot glavno mesto oziroma kot tipično nizozemsko mesto. V mestu namreč prevladujejo predvsem tujci in turisti.

Zanimiva je tudi njena pripadnost kraljevi družini, ki sega v 16. stoletje. Takrat je Viljem I. Oranski vodil zmagoviti boj za versko in politično svobodo. Ravno tako danes zaupajo kraljici Beatrix, ki vlada že od leta 1980. V 17. stoletju je bila Nizozemska svetovna pomorska velesila. Nizozemske trgovske družbe so ustanovljale oporišča in kolonije v južni Afriki, Indoneziji in Ameriki. Leta 1626 so nizozemski pomorščaki ustanovili Novi Amsterdam, današnji New York. Leta 1626 so nizozemski pomorščaki ustanovili Novi Amsterdam, današnji New York.

V svetu je poznana po svoji liberalni politiki in strpnosti. Po podatkih iz knjige Evrope na dlani iz leta 2006 ima 34 % katoličanov, 25 % protestantov in 3 % sunitskih muslimanov.

Uradni jezik je nizozemski, v provinci Friziji pa uporabljajo tudi frizijskega. Povprečen Nizozemec tekoče govori dva tuja jezika. Po podatkih revije The Economist govori skoraj 80 % populacije tekoče angleško, 66 % nemško in 25 % francosko. Pomembna je tudi njena vloga trgovinske posrednice, pristanišče Europort v Rotterdamu je med največjimi v svetu, vsekakor pa največje v Evropi.

Nizozemska je bila ena prvih članic podpisnic Pariške pogodbe iz leta 1951, ki so začele kompleksen proces gospodarskega združevanja, ki je temeljil na prosti medsebojni trgovini in skupni carinski politiki. Leta 1992 je po podpisu Maastrichtske pogodbe 7. februarja nastala Evropska unija. Vzor za nastanek unije pa so dale Luksemburg, Nizozemska in Belgija, ki so imele že oblikovano prostotrgovinsko območje imenovano Beneluks.

Poslovni bonton

Čas je denar

Nizozemska ima eno od najbolj razvitih telekomunikacijskih omrežij v Evropi. Veliko internetnih povezav je podprtih s strani vlade, ki se dobro zaveda hitrosti modernizacije in s tem povezanega zniževanja stroškov, hitrejšega povratka investicij in posledičnega hitrega razvoja. Tega se poslužujejo tudi nizozemski poslovneži. Ne glede na hitrost komunikacije prek interneta pa je vseeno dobro napovedati sestanek vsaj teden dni vnaprej. Nizozemci so namreč znani po dobri splošni organiziranosti in učinkoviti prerazporeditvi časa. Pomembno je, da na sestanek pridemo celo nekaj minut prej. Z zamudo pokažemo nezainteresiranost in nesposobnost. Pomembno je, da na sestanek pridemo nekaj minut prej. Z zamudo pokažemo nezainteresiranost in nesposobnost. Ne glede na to, da zelo cenijo akademsko izobrazbo, pa ne poznajo »akademske petnajst«, kot je to značilno pri nas. Če vas preseneti prometni zamašek ali katerakoli nepravilnost, je priporočljivo, da o zamudi obvestite dotične osebe. Zaradi razporeditve časa pa bo tako vaš čas, ki je bil namenjen za sestanek, sorazmerno krajši. Na sestanek vedno pridite dobro pripravljeni. To dobro pozna tudi moj sogovornik, ki se je za sestanek pripravil v slovenskem stilu. Veliko je pričakoval in le malo imel pokazati. Vse je ostalo pri besedah. Šele kasneje se je naučil pripraviti vso potrebno dokumentacijo. Vizitke in naslov spletne strani vašega podjetja je dobro prevesti v angleški ali celo v nizozemski jezik, če imate to možnost. Svojo predstavitev podkrepite z dokazi in dokumentacijo. Nizozemci dajo veliko na kvaliteto, zgodovino in vizijo nekega podjetja. Podjetje, s katerim posluje moj sogovornik, ima že večstoletno tradicijo. Podjetje je dobilo celo predznak Royal in svoj grb. To, da ima podjetje protekcijo same kraljeve družine, veliko pove o kvaliteti produktov in poslovanja. Tudi pri davkih imajo nekatere bonitete. Ne smejo pa svoje proizvodnje seliti na Kitajsko, če pa že, naj bi bila pod skrbnim očesom Nizozemca, saj v končni fazi produkt le nosi kraljevi grb.

Severnjaki

Za dežele severno od nas je značilna večja razdalja med delom in tudi veliko manj besed je izgovorjenih, če bi primerjali z južnimi deželami. To se lepo vidi pri organizaciji pohoštva v pisarnah. Stol za poslovne partnerje je rahlo bolj odmaknjen, kot je to v navadi pri nas. Sogovornik mi pove, da je bilo sprva malce nenavadno, a ker smo tudi Slovenci malo manj odprti, je bilo to sprejemljivo.

Na Nizozemskem je v veljavi rokovanje. Rokovanje je potrebno na začetku pri spoznavanju, pri sklenitvi posla in po odhodu. To velja tako za ženske kot za moške. Če je prisoten otrok, ga je potrebno ravno tako pozdraviti s stiskom roke. Pri spoznavanju se ponavadi predstavlja s priimkom, fraze, kot so "Kako ste?" in podobno, niso v navadi. Počakati je treba, da nas gostitelj oziroma poslovni partner predstavi vsem. Nato ste na vrsti vi. Vsakemu posamezniku je potrebno stisniti roko in se predstaviti. Ne pozabite vzeti rok iz žepa ob rokovanju. To namreč kaže na nezainteresiranost.

Pri naslavljanju oseb vedno uporabite besedi gospod ali gospa in nato priimek osebe. Načeloma ne uporabljajo titula pri govornem naslavljanju, vendar bodite pazljivi pri poslovnih dopisih.

Pazljivo je treba nasloviti prejemnika pomembnega dokumenta s pravim, polnim imenom in naslovom izobrazbe, ne glede na to, če na sestanku uporabljata prvo ime. To se sicer doseže z dolgoletnim poslovanjem, vendar pa je v sedanjosti vedno bolj sprejemljivo. Tudi mojega sogovornika so že po drugem sestanku pozvali, naj uporablja lastna imena. Poslovni partnerji na ta način razbijejo napetost. Ravno tako pa je v poslovnih pismih pomemben tudi pravopis in formalnost. Ko prejmete poslovno pismo, obvestite pošiljatelja o prejemu z zahvalo.

Učinkoviti in natančni

Nizozemski poslovneži so zelo učinkoviti, vendar pa do dokončne odločitve traja nekaj časa. Vsak zaposleni, ki je vpleten v projekt, poda svoje mnenje in na podlagi vseh mnenj se posel lahko sklene ali ne. Če pride do pozitivnega odgovora ozirom sklenitve posla, pa so nadaljnji koraki zelo hitri. Vsi zaposleni in vpleteni se posla lotijo resno. Če pa do sklenitve posla ne pride, je na odgovor potrebno počakati malo več časa in nikoli ne boste dobili direktnega »ne« ampak bodo to podali bolj diplomatsko, da bodo razmislili, saj so predvideni zapleti in komplikacije. Vsako svojo obljubo je potrebno izpolniti, v nasprotnem primeru boste ob pogodbo. Na splošno Nizozemci ne potrebujejo dosti druženja pred sestankom, ampak direktno preidejo na posel. Šele s časom dodajo tudi malo privatne note. So zelo samozavestni in hitro presodijo, ali se splača poslovati ali ne. Imajo tudi dolgo tradicijo trgovanja, zato so še bolj spretni. Sosedje Nemci jim pravijo kar »beli cigani«. Verjetno je tudi, da bodo že vnaprej preverili vaše ozadje in ozadje podjetja, kar pa je zahtevno, če si človek pridobi napačen vtis. Če pa se odločijo poklepetati pred sestankom, bodite pripravljeni, da vas bodo povprašali o vašem letu, prenočišču in od kje prihajate. Zapolnite si vsa imena oseb, ki bi vas lahko priporočile. Seznajte se s politiko v vaši in njihovi državi. Radi namreč razpravljajo o tem, vendar bodite pazljivi, da pobuda ne pride z vaše strani. Nizozemskih stereotipov - kar se tiče prostitucije, homoseksualnosti in legalizacije marihuane - raje ne omenjajte. Tudi nizozemskih stereotipov - kar se tiče prostitucije, homoseksualnosti in legalizacije marihuane - raje ne omenjajte. Pustite, da vas oni napeljejo do razgovora o tem.

Timsko sodelovanje

Nizozemci so zelo liberalen narod, ki pa ima konzervativne temelje. Radi imajo drugačnost in svobodo mišljenja. To se kaže tudi v poslovnem svetu. Vsakdo ima pravico povedati svoje mnenje, četudi je v nasprotju z mnenjem nadrejenega. Šele različnost mnenj in idej da neko celovitost, ki ponavadi obrodi dobre sadove. Vedno je za uspeh kriva cela posadka in ne le posamezen člen. Če je nekdo posebno prispeval v skupno dobrobit, se pohvala izvrši privatno, javno pa je pohvaljena cela skupina. To je rezultat timskega dela, ki je v postmodernem poslovanju zelo pomemben element. Enakovredno so obravnavani vsi delavci in spoštovanje je potrebno pokazati vsem, tudi najnižje zaposlenim. Ne glede na timsko delo pa je privatnost tudi visoko cenjena. Vrata pisarn so zaprta in vedno je potrebno potrkati pred vstopom. V postmodernem času pa nekatera podjetja že uveljavljajo odprti tip pisarn, ki ima za prednost hitro dostopnost sodelujočih pri timskem delu, po drugi strani pa omogoča večji nadzor zaposlenih.

Steklenica vina

Nizozemci strogo ločujejo poslovni svet od privatnega. Najraje hitro opravijo poslovne obveznosti, da lahko potem kvalitetno preživljajo prosti čas s svojo družino. Poslovna kosila niso nujna, lahko bi rekli, da so celo redkost, glede na to, da je čas tako pomemben dejavnik v poslovnem svetu. V ta namen uporabljajo restavracije. Le malokrat se zgodi, da vas povabijo v svoj dom. To zahteva dolgoletno sodelovanje in poznanstvo. Če pa se to zgodi, poskrbite, da gostiteljici prinesete ali pošljete šopek cvetja. Le malokrat se zgodi, da vas povabijo v svoj dom. Če se to zgodi, poskrbite, da gostiteljici prinesete ali pošljete šopek cvetja. Ni priporočljivo prinesiti steklenice vina, saj bi na ta način lahko užalili gostitelja in njegovo vinsko izbiro, če jo ima. Predhodno se je potrebno pozanimati tudi glede

otrok in temu primerno podariti tudi kakšno sladkarijo. Sogovornik mi je povedal, da ne glede na to, da se s poslovnim partnerjem naslavljata s prvim imenom, pa ga v zasebno življenje še ni spustil.

Vsako kosilo je vnaprej načrtovano in se nikoli ne zgodi spontano, saj spontanost pomeni amaterstvo. Za kosilo je potrebna primerna obleka. Za moške je priporočljiva črna obleka, bela srajca in ustrezna kravata, kot je to navadno v zahodnem svetu. Ravno tako je ženska oblečena v kostim, ki je ponavadi temnejših tonov, z belo bluzo. Oblačilna kultura pa je odvisna tudi od podjetja samega. Če je podjetje, ki se ukvarja s podjetništvom, bodo oblačila temu ustrezno konzervativna in umirjena. Spet drugič pa je lahko obleka bolj svobodna. Na višjem položaju, kot je zaposlen, bolj neformalna je lahko njegova obleka. Zavedati se je potrebno, da zelo draga obleka ne pomeni večjega ugleda, temveč lahko celo negativno vpliva. V svojih pisarnah poslovneži ponavadi slečejo suknjič. Ko pa so vabljeni na poslovna srečanja in zabave, se radi tudi lepo oblečejo.

Pri kosilu vedno uporabljajte pribor. Malo je jedi, ki se dejansko jedo z rokami. Za Nizozemce je značilno, da celo kruh jedo z nožem in vilicami. Za Nizozemce je značilno, da celo kruh jedo z nožem in vilicami. Roke imejte vedno položene na mizi, saj je to znak odprtosti in dobrih namenov. Pričakujte tudi veliko kave, ki jo Nizozemci veliko pijejo. Če kave ne pijete, poskrbite vnaprej, da so partnerji o tem obveščeni.

Pri izbiri poslovnih daril bodite previdni. Nikoli ne poklonite predragega darila, saj boste s tem človeka spravili v neroden položaj, ker se bo čutil dolžnega. Darilo naj bi nosilo simboliko in seveda kvaliteto. Steklenica vina iz domačega vinskega okoliša je lahko zadetek v polno ali pomanjkanje domišljije. Pomembna je tudi izbira vina za določeno osebo. Mogoče je boljše, če izberemo kakšen domač zeliščni liker ali druge vrste žganja. Lepa darila so tudi kvalitetna nalivna peresa, žepni računalniki in druge malenkosti, ki jih poslovneži uporabljajo. Vendar naj poudarimo še enkrat: pomembna je kvaliteta.

Anekdota

Na Nizozemskem je izjemno veliko koles. V velikih mestih je to najboljše prevozno sredstvo. Ker pa je kolesa sorazmerno lahko ukrasti, Nizozemci dobro poskrbijo za varnost le teh. Anekdota sicer ni iz poslovnega sveta, vendar bi se lahko zgodila tudi poslovnežu. Ker so tako vajeni prevažanja s kolesi, jih pogosto peljejo s seboj tudi na počitnice. Tako se je par iz Nizozemske znašel v naši prelepi Sloveniji. Sicer je bil to le tranzitni obisk na poti do Dalmacije. Gostiteljica je bila moja prijateljica in mi je povedala, kako jima je pripravila zajtrk. Na mizo jima je postavila marmelado, med in maslo. Ker niso vsi sladkosnede, je narezala še salamo in sir. Nizozemski par je pozajtrkoval. Marmelade in medu se nista niti dotaknila, salama je izginila. Prijateljica je narezala novo porcijo in šele na to je bilo dovolj. Dan so preživeli na kolesu in občudovali velike hribe in gore Slovenije. Proti večeru so prispeli domov. Ko je prijateljičin fant pogledal na dvorišče je zagledal drevo in okoli drevesa je bila privezana velika veriga, ki je varovala njuna kolesa. Vas, kjer prijateljica živi, je majhna in odročna. Kar ni se mogel potolažiti, kako je kolo zavarovano. V smehu mu je razložil, da ni potrebna taka skrb, saj je nenazadnje samo majhna vasica. Nizozemec je samo skomignil z rameni, češ moč navade.

Minilo je poletje in naša gostiteljica sta bila vabljeni na Nizozemsko. Kako presenečena je ostala prijateljica, ko je videla obilno kosilo v jutranjem času. Na krožniku so bile klobase in krompir. Salame

so si odrezali pošten kos in jo jedli kot jabolko. Pomislila je, kakšni skopuhi smo se zdeli Nizozemcema z rezinami salame ob golem kruhu.

LITERATURA:

[Wikipedia](#). 2007.

[Izvozno okno](#). 2007.

[Evropopotnica](#). 2007.

Morrison, Terri idr. 1994. Kiss, bow, or shake hands: how to do business in sixty countries. Adams Media Corporation: Bob Adams Publishers.

Trompenaars, Fons in Charles Hampden-Turner. 2005. Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business. 2. popravljena izdaja. London: Brealey.

Krušič, Marjan, ur. 1995. Dežele in ljudje: Srednja in zahodna Evropa. Ljubljana: Mladinska knjiga.

Poljska

Bolj ko okušamo prilizovanje, bolj nam godi

Petra Kovačič

Dobro je vedeti

Republika Poljska leži v osrčju kontinenta, kjer so se nekoč križale poti starodavnih trgovcev, danes pa se sekajo transportni koridorji med severom in jugom ter vzhodom in zahodom Evrope. Na severu poteka meja vzdolž baltiške obale, na kateri se nahajajo tri največja poljska pristanišča: Gdynia, Gdansk in Szczecin. Na jugu sežejo do poljskih meja Karpati z visokimi, skalnatimi vrhovi Tatr. Vzhodna meja poteka vzdolž doline veličastne reke Bug, na zahodu pa vzdolž reke Odre, ki je polna plavalcev in plovnih sredstev. Najdaljša poljska reka Visla je dolga 1047 km in teče prek srede države.

Večinoma nižinska dežela, katere povprečna nadmorska višina znaša malo nad 170 metrov, ima izjemno slikovita hribovja. Gorske in hribovite regije obiščejo številni turisti, ki jih privabijo lepi razgledi, raznolike turistične poti, izvrstne razmere za zimske športe, številni penzioni in hoteli ter gondole in smučarske vlečnice, ki obratujejo v vsakem letnem času. Gorske in hribovite regije obiščejo številni turisti, ki jih privabijo lepi razgledi, raznolike turistične poti, izvrstne razmere za zimske športe, številni penzioni in hoteli ter gondole in smučarske vlečnice, ki obratujejo v vsakem letnem času. Severno »deželo tisočerih jezer«, ki so povezana s kanali, skritimi med gozdovi in travniki, pa obiskujejo predvsem jadralci in kajakaši.

Poljska je deveta največja država v Evropi. Njena površina znaša 312.685 kvadratnih kilometrov. Ima več kot 38 milijonov prebivalcev, ki so po etnični sestavi večinoma Poljaki, dober odstotek pa je Ukrajincev, Belorusov in drugih. Poljska je parlamentarna republika, njena prestolnica pa je Varšava. Uradni jezik je poljščina, nacionalna valuta pa zlot.

Burna zgodovina

Zgodovina Poljske je zelo burna. Zlato dobo je doživela predvsem v 16. stoletju, ko ji je vladala ena najmogočnejših evropskih dinastij - Jagiellonov. V tem času se je Poljska bogato razvijala, pri tem pa je treba poudariti, da ta razvoj ni bil posledica kakršnihkoli osvojitvev, ampak rezultat podjetnosti, živahnega trgovanja z drugimi državami ter pametnega vladanja.

Začetek poljske države naj bi pomenilo pokristjanjevanje leta 966. To naj bi določilo poljsko kulturno identiteto, saj je povežalo Poljsko z območjem latinske civilizacije, poljski narod pa z rimskokatoliško vero, ki ji danes pripada 95 odstotkov celotnega prebivalstva. Latinski vpliv se odraža tudi na arhitekturi gradov, palač, dvorcev in kmečkih hiš, tako srednjeveških kot tudi tistih iz kasnejših obdobj. Kot del evropske arhitekturne dediščine je Poljska izoblikovala svoj lastni slog, in številne sakralne zgradbe so neločljiv element pejsaža njenih mest in vasi.

Središčna lega v Evropi, je imela vedno pomembno vlogo za Poljsko. V mirovnih obdobjih se je država razvijala in takrat so se izboljšale življenjske razmere; vsiljene vojne pa so Poljski prinašale nesreče in

težave. Največja katastrofa sta bili prva in druga svetovna vojna, v katerih je izgubilo življenje več kot 11 milijonov Poljakov.

Umetnine iz papirja

Stil in osebnost Poljakov je oblikovalo tisočletje različnih zgodovinskih sprememb. Na poljsko nacionalno kulturo so vplivali Rimsko cesarstvo in Bizanc ter različni evropski okupatorji. Poljaki so si svobodno sposodili in prilagodili številne elemente drugih kultur in s tem prispevali k vsestranskemu karakterju poljske umetnosti. Običaji, vedenje in tradicionalne noše odražajo tako vzhodne kot zahodne vplive, vključno z vzhodnjaško ornamentiko in islamskimi vplivi.

Izrezovanje papirja je najbolj pristen primer poljske umetnosti in je unikatno v Evropi. Ena izmed najbolj izvirnih dejavnosti poljskega naroda je »izrezljan papir«. Izrezovanje papirja je najbolj pristen primer poljske umetnosti in je unikatno v Evropi. S to umetnino so okrasili notranjost vaških hiš, še posebej za božič in veliko noč. Za božič so po poljskih domovih izrezovali tudi vafle, narejene iz moke in vode. Izrezljan papir je razstavljen v muzejih in ilustrira brezmejne spretnosti vaških žena, ki se za to veščino niso nikoli šolale.

Bogata in raznolika kultura

Glasba je pomemben del poljske kulture. Najbolj slaven poljski skladatelj je bil Frederic Chopin, katerega dela odražajo poljski nacionalni duh in prinašajo romanticizem tistega časa v sodobnost. Od leta 1927 poteka v Varšavi vsakih pet let Chopinovo mednarodno klavirsko tekmovanje, eno najbolj prestižnih klavirskih tekmovanj na svetu. Pomembna glasbena predstavnik 19. stoletja sta tudi Stanislaw Moniuszko, ki je leta 1847 sestavil prvo nacionalno opero Halka, in skladatelj violinističnih skladb Henryk Wieniawski. Božične pesmi in igre so dovršena dela, ki vključujejo stare pastoralne piskajoče instrumente. Poljska je bogata dežela tudi za odrske igralce in dramske pisatelje. »Avantgardna« gledališka dela so med najboljšimi v Evropi. V vseh večjih mestih se vse leto odvijajo številni koncerti in gledališke predstave. Poljakom pomenijo ti dogodki posebno priložnost, ko se tudi elegantno oblečejo.

Poljska mesta so rezultat različnih evropskih stilov. Še danes lahko vidite lepo ohranjena srednjeveška, gotska in renesančna mesta. Nekatera izmed njih slovijo kot najlepša v Evropi. Tudi poljska kulinarika in družbeni običaji so odraz različnih zunanjih vplivov. Še bolj kot v drugih vzhodnoevropskih državah je priljubljen dogodek družinsko kosilo ali kosilo v krogu prijateljev. Krompir je že stoletja glavna sestavina vseh obrokov, prevladuje pa tudi meso. Razveseljevati goste z domačimi specialitetami je velika čast za poljske gostitelje. Krompir je že stoletja glavna sestavina vseh obrokov, prevladuje pa tudi meso (hladni narezki in klobase, meso z žara).

Pomemben dan za Poljaka je njegov ali njen god. To je dan, ko praznuje svetnik, po katerem je oseba dobila ime. Ponavadi god praznujejo doma, včasih v restavraciji, redko pa tudi na delovnem mestu, vendar izven delovnega časa.

Poljska je država prijaznih in gostoljubnih ljudi, ki so ponosni na svojo kulturo ter uživajo in spoštujejo

svoje običaje. V poslovnem svetu pa lahko postanejo nekoliko bolj nezaupljivi, hladni in težki pogajalci.

Poslovni bonton

Točnost in potrpežljivost sta pomembni vrlini

Točnost je nujna. Če ne morete priti na sestanek ob dogovorjenem času, morate nujno sporočiti, da boš zaradi določenih okoliščin zamudil. Če pa ste povabljeni na družabno srečanje k Poljaku na dom, je najbolje, če pridete od 15 do 30 minut po dogovorjenem času. V tem času lahko gostitelj brez hitenja pripravi vse potrebno. Vendar nikar ne zamudite več kot pol ure!

Za sestanke se je s Poljaki potrebno dogovoriti vsaj 4 ali 5 dni prej in jih nato dva dni prej tudi potrditi. Na sklepanje posla ob nedeljah lahko kar pozabite. Na sklepanje posla ob nedeljah lahko kar pozabite. To je edini dela prost dan in je posvečen družini. Običajni delovnik poteka od 8. do 16. ure, od ponedeljka do petka. Uradnega odmora za kosilo ni. Svojih poslovnih partnerjev raje ne kličite izven njihovega delovnega časa. Če je nujno, jim raje pošljite sporočilo prek mobilnega telefona in počakajte na njihov odziv. V svojih poslovnih načrtih upoštevajte tudi, da gre večina Poljakov na dopust februarja, junija in julija.

Lepa, a skromna poslovna obleka

V majhnih ali srednje velikih podjetjih (na primer v banki) se nosijo vsakdanja, konservativna oblačila, med katera spadajo bombažne hlače ali kavbojke ter pulover in jakna. Potrebno je biti lepo, a skromno oblečen. Poslovna kultura na Poljskem ne dopušča izzivalnega razkazovanja bogastva. Poslovna kultura na Poljskem ne dopušča izzivalnega razkazovanja bogastva. Poljaki so pozorni na detajle. Pomembno je, da je vaše oblačilo čisto, lepo zlikano in v dobrem stanju. V velikih podjetjih se praviloma nosi konservativna obleka s kravato v blagih tonih. Žive barve niso primerne. Poslovne ženske ponavadi nosijo ženski kostim ali večerno obleko. Živih barv naj se tudi one izogibajo. Zaželeno barvo oblačil so črna, siva, rjava, bež ali temno modra. Šal ali kravata, ki poudarjata žensko osebnost, sta dovoljena. Majice, kratke hlače in športni čevlji pa niso dovoljeni, niti če je zunaj vroče. Parfume in toaletne vodice uporabljajte zmerno; nakit pa naj bo eleganten, a skromen.

Pogled v oči in nasmeh

Med pogovorom je dobro sogovornika gledati v oči. Poljaki so zelo občutljivi na telesno govorico. Treba je biti sproščen, naraven in se kdaj tudi nasmehniti. Radi se pogovarjajo o različnih temah, tudi o javnem življenju, družini in karieri. Da bo razprava zanimiva, postavljajte odkrita vprašanja. Ko govori vaš partner, mu prisluhnite in s tem pokažite spoštovanje. Začetni led lahko prebijete z uvodnim nevtralnimi pogovorom o vremenu ali vašem potovanju na Poljsko. Dalj ko se s svojim poslovnim partnerjem pogovarjate, bolj sproščen bo postal. Iz tipične poslovne hladnosti in nedostopnosti se lahko razvije celo poslovno prijateljstvo. Iz tipične poslovne hladnosti in nedostopnosti pa se lahko sčasoma razvije celo poslovno prijateljstvo. Komplimenti so dobrodošli, vendar z njimi ni dobro pretiravati. Med govorom ni dobro imeti rok v žepih ali sedeti s prekrižanimi nogami (imeti en gleženj na drugem kolenu). Izogibajte se obrekovanju drugih sodelavcev in gostov.

Če česa ne razumete, vprašajte. Na ta način vas bodo imeli za odprto in direktno osebo. Če ste v skupini, se izogibajte zasebnim pogovorom. Precej bolje je, če se v pogovor vključijo vsi, ki so prisotni.

Darila do 200 evrov

Po poljskih poslovnih predpisih se darila podari ob začetku sodelovanja, posebej na prvem srečanju in ob koncu sodelovanja. Darilo je treba pozorno izbrati, da z njim ne bi pustili napačnega vtisa. Če ste povabljeni k nekomu na dom, se pozornost izkaže z majhnimi darili, kot sta steklenica vina ali šopek rož. Ne podarjajte predragih daril! Za darilo nima smisla porabiti več kot 200 evrov. Ne pozabite poslati svojim gostiteljem tudi na roko napisane kartice z zahvalo za njihovo povabilo in čas. Najboljša darila so predmeti, ki predstavljajo vašo kulturo. Če na primer prihajate iz Slovenije, lahko izberete steklenico priznanega vina ali knjigo, ki predstavlja vašo državo ali regijo. Ne podarjajte pa predragih daril! Za darilo nima smisla porabiti več kot 200 evrov.

Vizitko imejte vedno pri roki

Pred vsakim sestankom imejte pripravljeno svojo vizitko. Najbolj primeren čas za izmenjavo teh je ob prvem srečanju z vašim poslovnim partnerjem. Vizitke ni treba prevajati v poljski jezik; zadoščala bo angleška različica.

Na sestanku so trenutki tišine nekaj čisto običajnega. Vendar tišine ne poskušajte zapolniti z nepotrebnim govorjenjem. Ob vstopu v pisarno počakajte, da vam vaš gostitelj pokaže, kam lahko sedete. Poljski pogajalci so hladni in redkobesedni. Na sestanku so trenutki tišine nekaj čisto običajnega. Vendar tišine ne poskušajte zapolniti z nepotrebnim govorjenjem.

Brošure in predstavitveni material vašega podjetja, ki jih prinesete s sabo, morajo biti v pogajalskem jeziku. Ponavadi je to angleščina ali namščina. V današnjem času so najbolj pogoste predstavitve v powerpointu, vendar se pred sestankom pozanimajte, kakšno opremo imajo v podjetju na razpolago. Najbolje pa bo, če si opremo in material, ki ga potrebujete za predstavitev, priskrbite sami. Če je le mogoče, naj vaše podjetje predstavljata dva pogajalca, še najbolje, če sta to ženska in moški, vsaj eden od njiju pa naj bo srednjih let.

Ne pozabite, da je pri pogajanjih s Poljaki potrebna potrpežljivost. Ne pozabite tudi, da je pri pogajanjih s Poljaki potrebna potrpežljivost. Na Poljskem je proces sprejemanja odločitev namreč počasnejši kot v Nemčiji ali v ZDA. Pripravite se na to, da bo verjetno potrebnih več sestankov, preden boste s Poljaki uradno sklenili posel.

Okus po prilizovanju

Poljski pregovor pravi, da ima prilizovanje poseben okus: bolj kot ga okušamo, bolj nam godi. Da je treba biti s Poljaki v poslovnem svetu uslužen in ponižen, ponazarja primer multinacionalnega podjetja in njihovega poslovanja s poljskim Uradom za registracijo zdravil.

S Poljaki je v poslovnem svetu treba biti uslužen in ponižen.

Ko so navezali stik s Poljaki, so morali najprej sestaviti agendo, vsebino pogovorov po točkah. Ko so

na Poljskem to agendo potrdili, so se dogovorili za datum poslovnega srečanja, nato pa je predstavnica podjetja obiskala svoje poslovne partnerje. Srečanje se je odvijalo na ministrstvu za zdravje - Uradu za registracijo zdravil v Varšavi. Poljski partnerji so bili zelo uradni in so se do svojih vlagateljev obnašali kar nekoliko vzvišeno. Pogajalski jezik je bil Poljski. Kontaktna oseba, s katero so se že prej dogovarjali po telefonu, je vodji Urada za registracijo zdravil prevajal iz angleščine v poljščino in obratno. Darila predstavnica multinacionalke takrat ni imela s seboj, pravi pa, da po njihovih načelih daril ne sprejemajo. Sestanek je trajal tri ure. Obdelali so vse točke po agendi in na koncu se je vsem zdelo, da so vzpostavili dober stik.

Prvič poklekni in bodi uslužen

Od sogovornice sem izvedela, da so Poljaki zelo ponosen narod. Ponosni so na svojo zgodovino in verjamejo, da so jim jo drugi narodi uničili. Zahodni Evropeji so zamerili genocid med 2. svetovno vojno. Varšava je bila takrat požgana in porušena do tal. Danes je stari mestni del prenovljen in na novo zgrajen iz ruševin.

V poslovnem svetu so zelo zahtevni pogajalci in vedno iščejo privilegije. Na področju poslovnih stikov so še vedno deloma pod ruskim vplivom in so lahko pri tem celo hladni ter vzvišeni, kar je ironično, saj Rusovi zaradi preteklosti ne marajo preveč. Izgubili so avstro-ogrsko natančnost in vestnost ter so pri svojem delu pogosto površni. Pri svojem delu so kdaj tudi površni. Primer, ki to ponazarja, mi je zaupala predstavnica omenjene multinacionalke. Nekaj dni pred sestankom je klicala na Urad za registracijo zdravil, če ji lahko poiščejo njihov dosje, ki ga potrebujejo za predstavitev. Neki gospod ji je po telefonu osorno odgovoril, češ da imajo 20 tisoč dosjejev in da niti slučajno ne bodo našli njihovega. To kaže tudi na to, da Poljaki stvari včasih nimajo povsem pod nadzorom.

Za konec mi je povedala osnovno pravilo za poslovanje s Poljaki: ko se z njimi prvič srečaš, poklekni in bodi uslužen. So zelo trdi orehi, vendar se bodo sčasoma omehčali in tudi sami pokleknil.

Anekdota

Nekateri opozarjajo ljudi, naj nikar ne hodijo na Poljsko sklepat posla z avtomobilom, saj naj bi bila kraja avtomobila na Poljskem nekaj običajnega in vsakdanjega. Nemški vic o Poljakih tako sprašuje: Zakaj dva Romuni v Nemčiji ukradeta dva avtomobila? Zato ker v Romunijo potujeta čez Poljsko!

Literatura:

Dydyński, Krzysztof. 2002. Poland. Victoria. Lonely Planet Publication Pty Ltd.

[Poljska ambasada v Sloveniji](#), pregledano 01.03.2006.

[Executive Planet \(Poljska\)](#), pregledano 18.05.2006.

[Visit Europe \(Poljska\)](#), pregledano 15.05.2006.

PORTUGALSKA

Brez fada in portovca seveda ne gre

Ana Blatnik

Dobro je vedeti

Portugalska se nahaja na jugozahodu Evrope in meji na severni Atlantik in na Španijo na zahodu. Država je enodomna parlamentarna republika, na čelu katere je predsednik Anibal Cavaco Silva. Ime Portugalska izhaja iz rimske oziroma predrimske naselbine, imenovane Portus Cale (danes mesto Porto) ob reki Douro. Rimljani so ta predel imenovali provinca Luzitanija in predpona Luso, ki pomeni portugalski, se še danes uporablja v določenih kontekstih. V 9. stoletju, med rekonkvisto, so na območju med rekama Minho in Douro prevladovali krščanske sile in območje je postalo znano kot Territorium Portucalense. Leta 1905 je kralj Kastilije in Leona podelil Portucale (severno Portugalsko) burgundskemu grofu.

Kljub raznolikosti populacije zavojevalcev in različnim območnim gospodarstvom in načinom življenja, je Portugalska etnično homogena z eno samo nacionalno kulturno identiteto. Eno verstvo in jezik sta prispevala k tej etnični in narodni enotnosti. Kar 94 odstotkov prebivalstva predstavljajo Portugalci, ostalo prebivalstvo so večinoma priseljenci iz nekdanjih afriških, ameriških in azijskih kolonij. Kot pravi sogovornica mojega informatorja Ana-Maria Baptista, lastnica manjšega podjetja v Lizboni, se po letu 1995 pojavlja vse večje število ukrajinskih in hrvaških priseljencev, ki večinoma opravljajo pomožna dela. Velika večina je katoličanov, le en odstotek je protestantov, dva odstotka pa pripadata ostalim verstvom. Uradni nacionalni jezik je portugalski, na skrajnem severovzhodu, v pokrajini Miranda do Douro, na meji s Španijo, se poleg njega uporablja tudi mirandeški jezik. Portugalsko po svetu govori kakih 200 milijonov ljudi (poleg Brazilije še vse bivše portugalske kolonije, med drugimi Angola, Mozambik, Gvineja Bissau, Zelenortski otoki idr.), kar uvršča jezik na peto mesto po številu govorcev.

Velika dežela odkritij

V dobi odkritij novih ozemelj je imela Portugalska za kratek čas ključno vlogo v svetu, Portugalci se tako še danes radi pohvalijo, da prihajajo iz O grande País dos Descobrimentos (velika dežela odkritij), kasneje pa je prišla pod špansko prevlado. Izpod njenih krempljev se je sicer osvobodila, vendar pa nikoli več ni dosegla politične in gospodarske moči, ki jo je uživala v 15. stoletju. Portugalska je bila zadnja zahodnoevropska država, ki je predala svoje kolonije in čezmorska ozemlja, administracijo Macaua je predala Kitajski šele leta 1999. Njena kolonialna zgodovina in geografski položaj sta bistveni sestavini nacionalne identitete, ki se odražata tako v arhitekturi, jeziku, navadah in nenazadnje kulinariki. Kolonialna zgodovina Portugalske in njen geografski položaj sta bistveni sestavini nacionalne identitete, ki se odražata tako v arhitekturi, jeziku, navadah in nenazadnje kulinariki. Sredino 20. stoletja je zaznamovala 40-letna vladavina klerikalnega diktatorja Antónia de Oliveire Salazarja, leta 1986 pa je Portugalska postala članica EU, kar ji je iz evropskih strukturnih skladov prineslo znatna sredstva za posodobitev državnih institucij, izobraževalnega in zdravstvenega sistema, telekomunikacij in prometne infrastrukture. Potrebno je namreč vedeti, da je bila Portugalska skupaj z Grčijo in Španijo ena najmanj razvitih novih članic EU, zato je povezava bistveno

pripomogla k njenemu hitremu gospodarskemu razvoju. Danes se večina aktivnega prebivalstva ukvarja s storitveno dejavnostjo, kaka tretjina z industrijskimi dejavnostmi in le desetina s poljedelstvom. Pomembne gospodarske panoge so turizem, ladjedelništvo, tekstilna in papirna industrija, izdelovanje tradicionalne keramike azulejzov, v pridelovanju pa prevladujejo pluta, evkaliptovec, vinogradništvo, oljkarstvo, pridelava zelenjave, pomemben prehrambeni vir pa je tudi ribištvo, ovčereja in mlečna industrija.

Portugalci in njihova Santa Maria da Fatima

Portugalska družba je še vedno močno zaznamovana s katoliškimi vrednotami, katerih sledovi se odražajo v vsakdanjem življenju skozi poudarjen občutek pripadnosti družini, v odnosu mlajše generacije do starejših, celotne družbe do svetosti življenja (konzervativno stališče družbe do splava, istospolne usmerjenosti). Terry Morrison v delu *Kiss, bow or shake hands: How to do business in sixty countries* ugotavlja, da je portugalski vrednostni sistem še vedno v tranziciji iz starih avtoritativnih političnih in ekonomskih sistemov v novodobne demokratske in kapitalistične. Mlajši Portugalci, predvsem tisti, ki živijo v Lizboni, Portu in univerzitetnem mestu Coimabri, imajo sodobnejše poglede in so manj povezani z religijo, v besednjaku starejših ljudi, predvsem podeželanov, se pogosto pojavljajo poistovetenja s svetniki in omembe matere božje iz Fatime, ki je za mnoge še vedno cilj vsakoletnega romanja. Moj sogovornik omenja, da so Portugalci tudi močno navezani na svojo tradicijo, ki jo enakovredno predstavljajo tako fado, bacalhau (polenovka), porto, odkritja, značilna keramika, Luís de Camões in tudi sodobnejši elementi, na primer nogomet, arhitekt Álvaro Siza Vieira, brazilska samba, lizbonski tramvaj in svetovna razstava Expo 1998. Portugalci so močno navezani na tradicijo, ki jo enakovredno predstavljajo tako fado, bacalhau (polenovka), porto, odkritja, značilna keramika, Luís de Camões in tudi sodobnejši elementi, na primer nogomet, arhitekt Álvaro Siza Vieira, brazilska samba, lizbonski tramvaj in svetovna razstava Expo 1998.

Vseeno pa je sodobna portugalska družba usmerjena k novemu, saj večina mlajše in srednje generacije odlično obvlada angleščino, nekateri celo francoščino, tudi njihova računalniška pismenost je solidna kljub razmeroma zastarelemu šolskemu sistemu. Portugalska mesta dobivajo novo podobo s sodobnimi urbani elementi, podobno kot druge zahodnoevropske prestolnice gostijo pomembne mednarodne kongrese, postajajo center znanstvene, poslovne in kulturne interakcije. Pomembno vlogo v tem igra regijsko raznolika kulinarika, ki jo poleg jedi iz polenovke sestavljajo še tradicionalne jedi z morskimi sadeži, na klasičnem žaru pečeno svinjino, fižol, lokalna vina in nepogrešljivi portovec, ki znatno prispevajo k promociji portugalske kulture in *savoir vivre* v svetu.

Poslovni bonton

Latino lover poslovneži

Terry Morrison navaja, da tudi v poslovnem svetu velja, da se ob poslovna ženska ob srečanju s svojim poslovnim partnerjem poljublja na lica, kar je tudi za slovenske razmere nepredstavljivo. Težko si na primer predstavljamo, da bi se direktorica trebanjskega Trima Finkova ali pa bankirka Selškova na poslovnem srečanju s kupci svojih proizvodov in storitev, ki jo že čakajo za mizo v konferenčni sobi, najprej odpravila do vsakega od njih, se z njim dvakrat poljubila na lica in šele nato sedla in začela s sestankom. A to za Portugalce, kot tudi za druge evropske latino loverje, nedvomno drži. Moj

sogovornik, ki je za ljubljansko zasebno podjetje Interdecor pred leti posloval s portugalskimi podjetji, udeleževal pa se je tudi tečajev portugalskega jezika in civilizacije na Univerzi v Lizboni, pravi, da je poljubljanje na poslovnih srečanjih pogosto sicer zelo nepraktično, a vseeno pripomore k razbremenjeni in prijetni atmosferi pred začetkom pogajanj. Še posebej mu je ugajalo, da sestanki v »zgodnjih« urah, pred 9. uro niso v navadi, pogosto se zgodi, da sestanek najavijo tik pred kosilom, saj se tako nadejajo, da se bo nadaljeval v restavraciji. Sestanki v »zgodnjih« urah, pred 9. uro niso v navadi, pogosto se zgodi, da sestanek najavijo tik pred kosilom, saj se tako nadejajo, da se bo nadaljeval v restavraciji. Sami na sestanke pogosto zamujajo, zelo neprijetno je, da, v primeru zadržanosti to sporočijo točno ob uri sestanka in ne prej, marsikdaj pa te o zamudi niti ne obvestijo, ampak jih preprosto ni in se ne oglašajo na klice na mobilnik.

Za mizo se ne sklepa poslov

Pomembnejše goste (vodilne kadre, ne referentov) zelo radi peljejo v restavracije: kadar gre za hiter opoldanski delovni obrok v Lizboni, so to navadno dnevni meniji v preprostejših tradicionalnih »delavskih« gostilnah, na večerjo pa jih, podobno kot mnogi mladi ljubljanski povzpetni poslovneži, povabijo na primer v restavracijo portugalskega društva pisateljev, nekakšen Pen klub, ali boljšo restavracijo, kjer pogosto strežejo ponesrečeno francosko kuhinjo ob zvokih fada Amalie Rodrigues. Po izkušnjah mojega sogovornika se s Portugalci za mizo večinoma neposredno ne sklepa poslov, pogosti so pogovori o dopustu, družini, avtomobilu, internetnem ponudniku in njegovih storitvah in cenah in seveda nogometu. O poslih se govori le obrobno, morda o načinu prevoza naročenega blaga, špediterju, načinu plačila in popustih. Na nivoju malih družinskih in tudi srednjih podjetij obroki niso zelo formalni, sogovorniki na večerjo pogosto pridejo v obleki, a brez kravate.

Na mestnih ulicah je ob delavnikih sicer videti veliko »kravatiranih« moških z aktovkami. Največkrat gre za uslužbence bank, zavarovalnic, hotelov, izposojevalnic avtomobilov in drugih institucij, ki imajo stike s strankami, kar potrjuje Morrisonove trditve o nujnosti konzervativnega formalnega videza poslovneža. Sogovorniku na prvih srečanjih praviloma ne predlagajo tikanja, čeprav jim je ljubše naslavljanje z osebnim imenom, kakor s senhor XY. Sogovorniku na prvih srečanjih praviloma ne predlagajo tikanja, čeprav jim je ljubše naslavljanje z osebnim imenom, kakor s senhor XY. Čvrst stisk rok je prvo dejanje srečanja med dvema moškima sogovornikoma. Ne pozabimo, da je portugalska družba izrazito mačistična, kar omenja tudi Ana-Maria Baptista in o čemer v svojem delu piše tudi že omenjeni Terry Morrison. Pri večerjah z večjim številom povabljenih portugalski gostitelj, podobno kot je to, žal, v navadi pri Slovencih, redko poskrbi za sedežni red v skladu z nenapisanim pravilom »moški-ženska«. Morrison zanimivo »ugotavlja«, da »vilico vedno držijo z levo, medtem pa nož ostaja v desni roki«, kot da bi šlo za neka eksotična ljudstva oddaljenih svetov. V svojem vodniku, bržkone namenjenemu ameriškemu bralstvu, očitno pozablja, da je prej posebnost ameriški način obnašanja za mizo, ko levica kot mrtva riba počiva na kolenih, z vilico v desnici pa se s krožnika uživa pred tem narezane grizljaje hrane.

365 receptov za pripravo polenovke

Portugalski poslovneži se za mizo zelo radi pohvalijo, da ima njihova kuhinja 365 receptov za pripravo polenovke, enega za vsak dan v letu, da je večina kakovostnejših buteljk francoskih vinarjev zaprta z zamaški iz prvovrstne portugalske plute, da je njihovo avtohtono belo vino vinho verde odlično, v

resnici pa gre za pravo kislico, ki poleg vsega povzroča še hud glavobol, da večerja brez portovca sploh ni večerja in da to Angleži že dobro vedo, da je Benfica pač boljša od Sportinga in da so Španci butasti, ker portugalsščine kljub sorodnosti jezikov ne razumejo, sami pa se pohvalijo, da znajo špansko tudi če jih zbudiš sredi noči. Ob takšnih pogovorih radi globoko pogledajo v kozarec in so ob sogovornikovem morebitnem nestrinjanju užaljeni.

Tako kot drugi zgovorni južnoevropski narodi tudi Portugalci med obedom pogosto govorijo po telefonu, zanimiv pa je predvsem način, kako se Lizbončani oglašajo na klice: namesto estou sim (fonetično: štou sin, kar pomeni sem, da), rečejo smešni, podaljšani, skoraj japonski to, ki nepripravljenega klicatelja skoraj šokira.

Ni redko, da tujega gosta po izdatni večerji, ko so že rahlo okajeni, povabijo še v kak »fancy« klub, kjer naj bi ta spoznal lokalno mladež in njihove povsem evropske navade, pa tudi trendovsko notranjo opremo lokala. Ni redko, da tujega gosta po izdatni večerji, ko so že rahlo okajeni, povabijo še v kak »fancy« klub, kjer naj bi ta spoznal lokalno mladež in njihove povsem evropske navade, pa tudi trendovsko notranjo opremo lokala. O politiki portugalski poslovneži redko govorijo, še bolj se izogibajo, da bi gost sam začel pogovor o tej temi. Morrison sicer pravi, da ni v navadi in da torej ni primerno, da bi svojim portugalskim gostiteljicam pošiljali krizanteme ali vrtnice, a vsaj kar zadeva vrtnice, se moj sogovornik s tem ne strinja, saj je pri svojih stikih z nekaj portugalskimi poslovnimi ženskami z njimi požel nesluten uspeh.

Pozor: trgovski potniki!

V nasprotju z odnosi do tujih poslovnih partnerjev so razmere v portugalskih pisarnah precej bolj resne: tu vladajo jasni hierarhični, skoraj ameriški odnosi lastnikov do nelastnikov, višjih vodstvenih kadrov do nižjih. Mnogo bolj uglašeni so odnosi s predstavniki drugih podjetij, tudi če gre za kurirje ali osebne pomočnike, skoraj sovražni pa so odnosi do trgovskih potnikov in drugih nenajavljenih ponudnikov blaga in storitev. Številna podjetja imajo že na zvoncih pritrjeno opozorilo, da jih sprejemajo le na določen dan v tednu, in sicer le kako uro ali dve. Skoraj sovražni so do trgovskih potnikov in drugih nenajavljenih ponudnikov blaga in storitev. Številna podjetja imajo že na zvoncih pritrjeno opozorilo, da jih sprejemajo le na določen dan v tednu, in sicer le kako uro ali dve. S tujimi partnerji praviloma poslujejo v solidni ustni angleščini, pisna je mnogo bolj šibka, včasih komaj razumljiva, a že trud, ki ga vložijo v korespondenco v angleščini, tujega poslovneža razveseli, še prav posebej, če je kdaj posloval z Italijani. Mnogi podjetniki obvladajo vsaj osnovno francoščino, ob obmejnih regijah s Španijo ni redko dopisovanje v španščini.

Poslovni sestanki po izkušnjah mojega sogovornika praviloma niso zelo dolgi, število sogovornikov je odvisno od narave podjetja, s katerim se pogajaš: v večjih podjetjih, kjer so delo in odgovornosti razdeljeni na več sektorjev ali uslužbencev, pride na razgovore več oseb, v manjših zasebnih ali družinskih navadno le dve, izjemoma pa en sam sogovornik. Na vprašanje o resnosti oblike formalnosti ali neformalnosti pogovora sogovornik odgovarja, da je, tako kot v drugih državah odvisna od vrste in nivoja poslovanja: če gre za enostaven nakup ali prodajo blaga, sogovornik na sestanek prinese le ponudbe, naročila, potrditve naročil in ostale s tem povezane dokumente; v bolj kompleksnih poslih, pa navadno sodeluje več sodelavcev, tudi dokumentacija je bolj obsežna, razgovori pa daljši in bolj poglobljeni. Ker je bolj pogosto poslovno sodeloval z Italijani, Francozi in

Španci, se mu zdi predvsem pomembno, da so Portugalci mnogo bolj olikani, njihov govor je spoštljiv, sogovornika pustijo do besede, kljub temu, da se mnogim niti ne sanja, kje se Slovenija nahaja (v seznamih jo iščejo pod črko S, nahaja pa se pod E, portugalsko je Slovenija namreč Eslovenia), pa se trudijo najti same lepe besede zanjo in njene državljanke.

Anekdota

Nedvomno so jezikovne ovire in predvsem različnost obeh jezikov pogosto predmet zabavnih situacij; najpogostejše so zanje krivi portugalski šumniki, zaradi katerih nekatere besedne zveze ustvarjajo navidez slovenske glasovne kombinacije. Slovenec lahko na ta način v nekem povsem običajnem portugalskem stavku »sliši« tudi dve ali tri »slovenske« besede, ki to seveda niso. Mnogo besed pa si je zares podobnih; slovenski fižol je portugalski feijao, ki se izgovori kot dolenski »fejžou«. Ana-Maria je bila na primer povsem neupravičeno prizadeta, ko je iz ust slovenskih sogovornikov naključno slišala besedo feia (portugalsko: grda), medtem ko so se pogovarjali o peki pustnih krofov in je šel pogovor nekako takole: "Krofe, ja!" Seveda je trajalo nekaj časa, da se je nesporazum ob smehu razjasnil, a takoj za njim je nastopil naslednji. Tudi Juretu E. so se podobni primeri dogajali kar naprej, omenil pa je primer, ko ni razumel od kod naj bi bil, saj so se v njegovi prisotnosti portugalski sogovorniki pogovarjali o bivši Jugoslaviji, ki se ji portugalsko sicer reče ex Jugoslavia, bere pa ežugužlavija. Ko jim je hotel dopovedati, da so njegovi prijatelji obiskali lizbonski Expo 1998, spet niso prišli skupaj, saj so Portugalci govorili o svetovni razstavi kot o ešpu, ko je šla stvar v detajle, kako se stvari črkujejo, pa je zmeda postala popolna, saj je iks portugalsko šiš, expo torej e šiš pi u. Ko je že hotel humorno pripomniti: »Ne, nisem špijun,« je ugotovil, da bosta slovenščina in portugalščina pač poskrbeli še za mnogo podobnih situacij.

LITERATURA:

Morrison, Terry, idr.1994 Kiss, bow, or shake hands: how to do business in sixty countries. Adams Media Corporation: Bob Adams Publishers.

[Countries and their cultures](#)

[Izvozno okno](#)

RUSIJA

Država ekstremov

- Ni avtorja navedenega

Dobro je vedeti

Dežela ekstremov

Rusija je zvezna republika, ki se razprostira med vzhodno Evropo in severno Azijo. Leži ob Atlantskem in Tihem oceanu ter Severnem ledenem morju, sicer pa ima obale kar ob 11 morjih. Glede na površino (17 milijonov km²) je Rusija največja država med 194 državami sveta, saj obsega skoraj polovico Evrope in tretjino Azije. Na zahodnem delu od Kavkaza do Urala prevladuje nižavje, na vzhodnem pa nizka hribovja in gorovja. Največje reke so Jensej, Irtiš, Amur, Lena, Volga, Ob in Ural. Podnebje je celinsko s toplimi poletji in proti vzhodu vse bolj mrzlimi zimami. Po številu prebivalstva (144 milijonov) Rusija zaseda sedmo mesto. Ruski ekstremi: je največja država na svetu z največjim Kaspijskim in najglobljam Bajkalskim jezerom ter najnižjo izmerjeno temperaturo (-71.1°C). Znanih je še mnogo ruskih ekstremov: Kaspijsko jezero je največje na svetu, Bajkalsko jezero je najgloblje na svetu, prav tako so v ruskem Ojmjakoninu izmerili najnižjo izmerjeno temperaturo, in sicer -71.1°C. Predsednik Ruske federacije, kakor se glasi uradni naziv države, je Vladimir Putin, ki je obenem tudi glavni poveljnik Oboroženih sil. Glavno mesto je Moskva, ki ima nekaj več kot 8 milijonov prebivalcev. Rusijo sestavlja 89 federalnih enot in 21 republik, ki imajo visoko stopnjo neodvisnosti.

Uradni jezik je ruščina, pisava pa cirilica. Če vzamemo pod drobnogled etnično sestavo prebivalstva, je v državi 81 odstotkov Rusov, sledijo Tatari, Ukrajinci in ostali. Od tega jih 73 odstotkov živi v mestih, ostali na podeželju. Večina je ruskih pravoslavcev, sledijo muslimani.

Gospodarstvo v razcvetu

Ruska federacija je nastala leta 1991, po razpadu Sovjetske zveze. Dolgo obdobje komunističnega režima je pustilo posledice na vseh področjih, tudi gospodarstvu, ki pa se je v zadnjih 15 letih liberaliziralo. Rusija je surovinsko najbolj bogata država na svetu z velikimi potenciali in s hitro rastočim trgom. Vedno bolj aktivno se vključuje v evropsko, v zadnjem času pa tudi v svetovno politiko. Glavne izvozne skupine proizvodov so kovine, plin, nafta in naftni derivati, kemikalije, les in proizvodi iz lesa. V največji meri pa Rusija uvaža hrano in pijačo, zdravila, meso, sladkor ter stroje in opremo. Leta 2004 je bruto domači proizvod znašal 551 milijard evrov, BDP na prebivalca pa 8.900 evrov. Stopnja nezaposlenosti je znašala 8,2 odstotka. Kljub številnim virom naravnega bogastva in zelo razvito tehnologijo z izjemnimi znanstvenimi dosežki, je BDP dokaj nizek. To gre delno pripisati planskemu načinu ekonomije nekdanje ZSSR, posledice česar so vidne tako v težavni tranziciji kot velikem razslojevanju prebivalstva.

Ščepec zgodovine

Prvi državi na ozemlju današnje Rusije sta bili Novgorodska in Kijevska kneževina. Po njuni združitvi v 9. stoletju je nastalo novo jedro velike države Kijevske Rusije. Moskva je postala težišče ruske države

konec 13. stoletja. Širjenje ozemlja proti vzhodu, jugu in zahodu se je začelo v 16. stoletju in je trajalo do konca druge svetovne vojne. Po koncu oktobrske revolucije leta 1917 in padcu carskega režima so prevzeli oblast boljševiki in razglasili ZSSR. Po drugi svetovni vojni pa je bil razvoj države pod močnim vplivom ideoloških nasprotij in oboroževalne tekme med velesilama ZSSR in ZDA v obdobju hladne vojne. Z razpadom ZSSR na začetku 90. let se je osamosvojilo 15 držav, Rusija pa je kot največja prevzela vlogo nekdanje Sovjetske zveze v mednarodnih odnosih.

Za bogate ni meja

Rusijo mnogi povezuje z vodko, kučmo, snegom, transibirsko železnico, revščino, ikonami v pravoslavnih cerkvah in predvsem 'mafijo' oziroma tistimi, ki so na hitro obogateli z nečednimi posli. Pa je bil razkol med revnimi in bogatimi vedno tako velik kot danes?

Šele v zadnjih petnajstih letih je življenje v Rusiji precej klavrno. Le peščica je po osamosvojitvi in denacionalizaciji obogatela. Ostali se prebijajo iz dneva v dan. Kljub vsem tegobam pa veliko pojejo in plešejo ter tako ohranjajo tradicijo. Druženja zaokrožujejo ruske ljudske jedi in pijače: juhe (boršč, šči, uha), glavna jed (plemeni), sladice (pirožke, prjaniki, slojka), napitki (čaj, kvas, rjaženka, kefir). Rusi ob vsakem dnevnem času radi pijejo čaj in da ga imajo čaj lahko kadarkoli pri roki, uporabljajo 'samovarje' (kovinske posode za zavretje vode).

Ročna dela, glasba in ples

Rusko podeželje je bilo zaradi snega vedno odrezano od sveta, kar pa je pomenilo tudi, da so imeli ljudje več prostega časa za ročna dela. Les v ruskih gozdovih je omogočal rezbarstvo, izdelavo domiselnih igrac (na primer babušek) in gospodinjskih potrebščin. V severnih mestih še vedno umetelno vezejo in kvačkajo. Ruska ljudska kultura je še vedno zelo prisotna, posebno v glasbi, plesu in uporabni ter okrasni umetnosti. Ljudska glasba Rusije se napaja iz poganskih slovanskih pesmi, mnoge glasbene in plesne skupine pa povezujejo svoj repertoar s predniki, ki so živeli v Kijevski Rusiji. Najbolj priljubljeno glasbilo je harmonika, najbolj znan ples pa je 'trepak', ples s cepetanjem. Za naravnost prestižen dogodek pa veljajo baletne predstave. Ruski balet se je razvil v plesnih šolah v Sankt Peterburgu v 18. stoletju. V 19. stoletju so francoski in italijanski učitelji v Rusijo prinesli nove tehnike, s katerimi se je ruski balet razvil mnogo bolje kot tisti v zahodni Evropi. Sogovornik Boris Škedelj iz Krke je povedal, da Rusi zelo radi poslušajo in govorijo o svoji zgodovini, še posebej pa so ponosni na svoje velike literate in pa umetnike iz kroga Bolšoj teatra. Najbolj znani literati so Aleksander Sergejevič Puškin, Lev Nikolajevič Tolstoj in Fjodor Mihajlovič Dostojevski, umetniki pa Peter Iljič Čajkovski (kritik in skladatelj), Vladimir Iljič Uljanov (revolucionar) in Igor Fjodorovič Stravinski (skladatelj).

Vodka za vse družbene sloje

Življenjski standard je za povprečnega Rusa precej nizek, predvsem pa žalosten v denarnem smislu. Da bi preživel, Rusi prodajajo vse. Življenje je za povprečnega Rusa postalo mnogo težje po letu 1991, ko so dobrine postale veliko dražje, prihodki pa nižji. Veliko mladih, ki lahko prodajo svoj talent, se seli v druge države. Drugi se znajdejo drugače: na stojnicah skušajo prodati mnogo neuporabnih predmetov ali pa gojijo pridelke na manjših posestvih in skušajo tako preživeti zimo. Za bogataše, ki

se naokoli vozijo z dragimi mercedesi s temnimi stekli pa se govori, 'da so obogateli s preprodajo orožja, nafte, s privatizacijo državnih podjetji in njihovo poznejšo odprodajo tujim družbam'.

Vsi, ne glede na prihodke, pa pijejo vodko. Med pitjem se namreč pozabi na nepremostljive razlike med tistimi, ki živijo v blišču in tisto večino, ki živi v bedi. Nezadovoljstvo ljudi, ki se prebijajo iz dneva v dan, se torej kaže na mnogih družbenih področjih. Predvsem zdravstvenem. Svetovna zdravstvena organizacija je predsednika Putina že pozvala, naj se ustrezno in resneje spopade s problemom prekomernega pitja, ki je splošni problem ruske družbe.

Povprečen Rus popije 12 do 15 litrov vodke na leto, zaradi zastrupitve pa jih umre okoli pol milijona na leto. Zaradi slabih življenjskih razmer je na ulicah veliko beračev in pijancev, ki omagajo zaradi prevelike količine vodke. Povprečen Rus popije 12 do 15 litrov vodke na leto, zaradi zastrupitve pa jih umre okoli pol milijona na leto. Pijejo prav vsi, tudi mladi, ki štejejo komaj 10 let in v hladnih dnevih hodijo okoli s pivom ali stekleničko vodke v roki. V poletnih dneh pa se mnogi zaradi opitosti utopijo v rekah ali jezerih. Rusija trdi, da je domovina vodke, čeprav ni dokazov, kje so jo izdelali prvič.

V večjih mestih, kot sta Moskva in Sankt Peterburg, je tudi veliko prostitucije. Srečamo jo tako na ulici kot v hotelih - v vsakem nadstropju tako zasledimo gospe pa tudi zelo mlada dekleta, ki čakajo na goste.

Poslovni bonton

Pomaga le dober glas in poznanstva

V Rusiji je 60 predstavništev slovenskih podjetij in 15 mešanih (slovensko-ruskih). Najdaljšo proizvodno tradicijo v Rusiji ima Iskratel, največ pa je v ruski trg investirala Krka. Glavni izvozniki so Krka, Iskratel, Lek, Gorenje, Helios in Henkel Slovenija, glavni uvozniki pa Petrol, OMV, Kovintrade, Geoplin, SŽ Acroni in Talum. Pri ustanavljanju podjetja v Rusiji je potrebno veliko potrpežljivosti, saj imajo državni uradi majhno učinkovitost, državni uradniki pa so večinoma skorumpirani. Za odličen posel je potreben dober glas in priporočila oziroma dobre veze v visokih krogih.

Rusija se odpira

Rusija se v zadnjih nekaj letih hitro odpira v Evropo, zaradi česar se spreminja tudi vedenjski vzorec poslovnežev. Pri slednjih moramo ločiti med pravimi zaposlenimi v podjetjih in pa med t.i. "poslovneži", ki so na hitro obogateli na nelegalne načine in katerih vrednote se razlikujejo od onih prvih. Po besedah Borisa Škedelja iz Krke je pomembna tudi starost. Starejši so namreč še zelo vezani na navade iz obdobja planskega načina ekonomije, medtem ko se mlajši, ki obvladajo tudi tuje jezike (predvsem angleščino), hitro prilagajajo tržnemu obnašanju.

Napotki za poslovne sestanke

Večji državni prazniki in dela prosti dnevi so pravoslavni božič (7. januar) in novo leto (14. januar), Branitelj domovine (23. februar), Dan kozmonavtov (12. april), praznik dela na začetku maja, Dan zmage (9. maj), Dan sprave (7. november) in Dan ustavnosti (12. december). Trgovine v Rusiji so odprte od ponedeljka do sobote med 10:00 in 19:00, nekatere do 22:00. Zaposleni v podjetjih delajo

od ponedeljka do petka med 9:00 in 18:00. Običajen delovnik traja 8 ur, s 30 - 60 minutnim odmorom za malico oziroma kosilo. Poslovnih sestankov ne načrtujete v juliju, avgustu in okoli praznikov. Priporočeni čas zanje pa je med 9:00 in 10:00 uro dopoldne. Moški naj ne odlagajo suknjičev čez zadnji del stola, ampak naj jih pustijo v garderobi ali na obešalniku. Najbolje bo, če moški za poslovne razgovore, poslovna kosila ali večerje izberejo klasično temno obleko s kravato in svetlo srajco, pri čemer si lahko kravato kasneje razrahljajo ali odložijo. Pomembno je, da moški ne odlagajo suknjičev čez zadnji del stola, ampak naj ga pustijo v garderobi ali na obešalniku. Suknjiča pav tako ne slačite med samim razgovorom oziroma pogajanjem, med rokovanjem pa obvezno snemite rokavice. Kadar pa vas povabijo domov na kosilo ali večerjo, ste lahko oblečeni bolj sproščeno (hlače s srajco oziroma bluzo) in brez kravate. Za ženske je priporočljiva temna obleka ali krilo s konzervativno dolžino in svetla bluza. Ženske naj ne uporabljajo preveč dišav, rdečila in nakita. Benjamin Kovač pravi, da so ženske v poslovnem svetu enakovredne moškim, vendar se za razliko od moških ne rokujejo. Ženske se za razliko od moških v poslovnem svetu ne rokujejo. Damo se naslavlja z osebnim in očetovim imenom (otčestvo), npr. Margarita Ivanova. Boris Škedelj pa pravi, da so ženske dominantne predvsem za domačimi zidovi in podpirajo tri vogale. Ko ženska vstopa v ortodoksno rusko cerkev, mora imeti oblečene dolge rokave, dolgo krilo, čez glavo pa naj ima poveznjeno pokrivalo ali šal. Na javnem prostoru je nevljudno, če držite eno roko v žepu.

Za poslovne sestanke imejte pripravljene vizitke z informacijami na obeh straneh. Na eni strani v angleškem, na drugi pa v ruskem jeziku. Pripravljene imejte vizitke z informacijami na obeh straneh: na eni strani v angleškem, na drugi pa v ruskem jeziku. Posli se ponavadi sklepajo v podjetjih. Če so dogovori v obojestransko zadovoljstvo, sledi še kosilo oziroma večerja. Jedilnik je bogat. Običajno je, da je že na začetku vsa miza obložena z številnimi predjedmi. Alkohol se pije samo ob zdravljicah (rusko 'tostih') - te pa so pogoste. V restavracijah se pričakuje 10-15 odstotkov napitnine.

Pomembna so kvalitetna darila

Rusi zelo cenijo draga in skrbno izbrana darila. Primerna poslovna darila so praktične narave, kot so predmeti za pisarno (denimo kvalitetno nalivno pero), kvalitetna vina in konjak z velikim številom zvezdic ali povabilo v Slovenijo na morje ali smučanje. Med primerna poslovna darila sodijo predmeti za pisarno (kvalitetno nalivno pero), kvalitetna vina in konjak z velikim številom zvezdic ali povabilo v Slovenijo na morje ali smučanje, neprimerno darilo pa je vodka, ker pomeni da gostitelj nima izbranega okusa. Neprimerni darili sta vodka, ker pomeni, da gostitelj nima izbranega okusa in ostri predmeti kot je nož. Ob povabilu na dom je najbolje, da so odločimo za običajna darila kot je recimo škatla luksuznih čokoladnih bonbonov, šal za gospodinjo ali neparno število rož, ki nikakor ne smejo biti rdeče (rdeča pomeni ljubezen).

Omenite skupne slovanske korenine

Elektronska pošta postaja vedno bolj priljubljena, zlasti ker je to najcenejša oblika komuniciranja. Telefoniranje je v Rusiji namreč lahko težavno in drago, predvsem na podeželju. Velik vtis boste pustili, če komunicirate v ruskem jeziku, čeprav ob tem naredite kakšno napako. Boris Škedelj pravi: »Mladi sicer radi in vse bolj govorijo v angleščini, vendar predvsem zato, da bi se pred 'svojimi' pokazali, da to obvladajo.« Ponekod pa je brez ruščine nemogoče komunicirati. Benjamin Kovač pa meni, da je med neformalnim pogovorom pozitivno omeniti skupne slovanske korenine in nikakor ne

kritizirati Srbov oziroma bivše Jugoslavije, saj so čustveno vezani na pravoslavlje in Jugoslavijo. Odlična tema za začetek pogovora je tudi ruska umetnost.

Na preizkušnji

Ruski poslovneži so zelo potrpežljivi, natančni, pa tudi netočni. Medtem ko od vas pričakujejo, da boste točni, bodo sami zamujali. Ne pričakujte opravičila. Tako namreč preizkušajo vašo potrpežljivost. Pripravljeni morate biti tudi na neučinkovitost uradov, kjer je včasih za pospešitev pravnih postopkov občasno potrebno celo podkupovanje. Rusi so znani kot 'sedeče osebe' med pogajanjem ali sklepanju posla, kar zopet kaže na njihovo strašno potrpežljivost. So pa tudi dosledni, saj sestavljajo zapisnike sestankov in nato nadzirajo, ali se vse dogovorjeno tudi izvaja.

Naj vas zunanji videz Rusov, ki je precej mrk in hladen, ne zavede. To so odprti, topli, čustveni, neposredni in gostoljubni ljudje, ki vam bodo z veseljem razkazali kulturne znamenitosti in vam ob vsaki priložnosti postregli s čajem, vodko in hrano. Zavrnitev je nevljudna.

Anekdota

Krkaš Boris Škedelj: »Od kolegov sem slišal precej prilog z različnimi pomeni besed v slovenščini in ruščini. Ena od takih besed je 'ponos', ki ima v ruščini povsem drug pomen.« zato raje ne govorite, da ste zelo ponosni.

Izbor literature

Frelih, Tone. 2000. 'Sankt Peterburg.' Gea 10(7): 32-35.

Jager Radin, Nataša. 2006. 'Rusija.' Svet & Ljudje 9(2): 84-85.

Russia, Ukraine & Belarus. 2000. 'European Russia.' Lonely planet. Avstralija: Lonely Planet Publications. Str. 25-135.

Šehić, Denis ur. 2006. Atlas Evrope. Ljubljana: Monde Neuf.

[Izvozno okno](#). 2005. 'Rusija.' (Pregledano 18. 5. 2006.)

ŠVICA

Dežela, kjer ni nič narobe

Živa Ogorelec

Dobro je vedeti

Švicarji začnejo pisati svojo zgodovino z letom 1291, ko so predstavniki treh kantonov, Urija, Schwyza in Unterwaldna podpisali pogodbo o večnem zavezništvu, s katerim so se povezali v boju proti tuji nadvladi Habsburžanov, ki so tedaj zastopali Sveto rimsko cesarstvo. Z Vestfalsko pogodbo so leta 1648 evropske države priznale neodvisnost Švice od Svetega rimskega cesarstva in njeno nevtralnost. Leta 1798 je Švico zasedla francoska revolucionarna vojska. Švica je znana po svoji zgodovinski nevtralnosti, po referendumu leta 2002 pa so se Švicarji po dolgem času le strinjali z vstopom v zvezo OZN. Dunajski kongres je leta 1815 ponovno vzpostavil neodvisnost Švice, evropske sile pa so se zavezale k permanentnemu spoštovanju švicarske nevtralnosti. Zvezno ustavo so sprejeli leta 1848 in zvezni upravi podelili skrb za obrambo, trgovino in javno pravo. Od tedaj je zgodovino Švice zaznamoval kontinuiran politični, gospodarski in socialni napredek. Znana je po svoji zgodovinski nevtralnosti in ni sodelovala ne v prvi, ne v drugi svetovni vojni. Leta 2002 so v Švici izvedli referendum za vstop v OZN in to je bil prvi referendum, kjer so se po dolgem času Švicarji le strinjali z vstopom v neko zvezo.

Kaj imajo skupnega Heidi in Lindt čokolada?

Ko pomislimo na Švico, se nam pred očmi odpre lepa alpska pokrajina z jezери in ledeniški dolinami. Nato pomislimo na čokolado, sire, ure in polne bančne trezorje.

Iz Švice prihaja knjižna junakinja Heidi, filozofa Paracelsius in Rousseau, verski reformator Zwingli, psihoanalitik Carl Gustav Jung, lingvist Ferdinand de Saussure, prvo bondove dekle Ursula Andress, igralka Renée Zellweger in še mnogi drugi.

Švico je enkratno obiskati z vlakom, saj ima čudovite gorske železnice in najvišje ležečo gorsko postajo Jungfrauoch (3.454 m). Deželo ur, čokolade in sira pa po novem poznamo tudi po mestu Cern, kjer je pod zemljo sloviti pospeševalnik delcev. O njihovih poskusih se je veliko govorilo, še več pa pisalo, še posebej pa je Cern znan po knjigi Dana Browna Angeli in demoni. Švico poznamo tudi pod imenom Confoederatio Helvetica, od tod tudi kratica CH. Helveti so bili prvotno ljudstvo na ozemlju današnje Švice. Simbol Švice: bel križ na rdeči podlagi, ima religijsko ozadje. Križ naj bi predstavljal tistega, na katerega so pribili Jezusa, rdeča barva pa simbolizira njegovo kri.

Švica - težko osvojljiva trdnjava

Švica ima enega od najtežjih testov za pridobitev državljanstva. Poleg skoraj popolnega znanja enega od jezikov moraš zelo dobro obvladati zgodovino in imeti vsaj srednjo stopnjo izobrazbe, pomembno pa je tudi, koliko imaš v žepu. Po 12 letih življenja v Švici lahko zaprosiš za državljanstvo. Zavedajo se, da so takšni strogi pogoji tudi oblika obrambe pred priseljenci, zato le redki dobijo državljanstvo.

Švica je bila vedno zanimiva za druge evropske velesile, saj njena geografska lega predstavlja tranzitno pot čez Alpe do skoraj vseh glavnih evropskih mest. Kljub temu, da je bila ta alpska dežela vedno zanimiva za evropske osvajalce, so jo redko osvojili, saj ima Švica eno najbolj učinkovitih vojsk. Še danes imajo v ustavi zapisano, da mora vsak mlad Švicar pri 19 letih opraviti vojaško obveznost in opraviti 260 dni v vojski. A resničnost je drugačna. V vojsko gre le približno polovica vseh mladih državljanov. Kljub temu, da je mogočna vojska ponos Švicarjev, se je danes mnogi mladi izogibajo. Razlogov navajajo več: od slabega zdravja do tega, da ne želijo imeti nobenega opravka z orožjem in raje služijo civilno vojsko. Poleg tega podjetja zelo nerada zaposlujejo mlade, ki opravljajo vojaški rok, saj morajo do 32. leta vsako leto oditi nazaj v vojsko na usposabljanje za dva tedna. To pomeni dva tedna izostanka pri delu na leto. Kljub temu, da je mogočna vojska ponos Švicarjev, se je danes mnogi izogibajo. Čeprav Švica nima morja, ima dežela dobro razvito mornarico. Znana je tudi Švicarska garda. To so rumeno-rdeče-modro oblečeni vojaki, ki stražijo papeža v Vatikanu

Mogočno gospodarstvo

Ker Švica nima naravnih bogastev, temelji njen gospodarski razvoj na visokokvalificirani delovni sili, tehnološkem znanju ter razvoju storitev. 50 odstotkov gospodarstva predstavlja terciarni sektor (storitve), 40 odstotkov industrija in 10 odstotkov kmetijstvo. Gospodarstvo je izvozno usmerjeno, najpomembnejše izvozne dobrine so kemikalije, stroji, ure, vozila, itd. Izvoz blaga in storitev v BDP predstavlja okoli 40 odstotkov, v svetovnem merilu pa švicarski izvoz predstavlja 1,5 odstotka svetovnega izvoza. Švica je ena najbogatejših držav v Evropi, saj letno ustvari približno 37 tisoč USD na prebivalca. Njihovo uspešno bančništvo je temeljilo na zagotavljanju tajnosti bančnih vlog. V Švico je prihajal denar tudi iz diktatorskih držav v času vojne in številne vloge, ki naj bi bile sumljivega slovesa, šele zdaj na zahtevo javnosti prihajajo na dan. Tudi danes lahko pod skrivnim geslom hraniš denar, a imajo pravico, če utemeljeno sumijo, da se ukvarjaš z ilegalnimi posli, pogledati tvoj bančni račun. Dve največji znani švicarski banki sta UBS in Credit Suisse.

Poslovni bonton

Točen kot švicarska ura

Najbolje je, da pridete na sestanek pravočasno. Če nekoga pustite čakati, je to znak velike nevljudnosti. Dobro je, da pridete na sestanek kakšno minuto prej, a ne pretiravajte. Če pridete uro prej, to pomeni, da se mora nekdo z vami ukvarjati, to je navadno tajnica, kar pa pomeni, da jo ovirate, saj ima tudi ona delo, ki ga mora dokončati.

Švicarji se radi rokujejo, še pred sestankom si izmenjajo vizitke. To je večkrat zelo dobro, saj se kdaj zgodi, da takoj, ko se vam nekdo predstavi, pozabite njegovo ime. Radi imajo vse pod nadzorom in prav na vse pomislijo. Tako dobiš ob dobrodošlici tudi pravila gibanja v tovarni in čelado, saj pri mnogih sestankih najprej pregledajo proizvodnjo, nato pa sedejo za mizo.

Vino ne gre dobro s solato

Švicarji uživajo v dobri hrani in lepih restavracijah. Prav gotovo boste povabljeni na kosilo v katero od lepo opremljenih restavracij, kjer vam bo znanje bontona pri jedi prišlo še kako prav. Imajo navado, da jedo solato pred glavno jedjo, saj kot pravijo, vino ne gre dobro s solato. Vino vam bodo prinesli

po prvi jedi in takrat se tudi nazdravi ali naredi manjši govor. Vino vam bodo prinesli po prvi jedi in takrat se tudi nazdravi ali naredi manjši govor. Redko se zgodi, da vam bodo ponudili prave tradicionalne švicarske jedi, saj so te težko prebavljive. Kosilo traja največ dve uri, uživajo v slow foodu. V času večerje so radi doma, zato povabil na večerjo ne pričakujte.

Vino je tudi najpogostejše darilo, ki ga lahko dobite - poleg čokolade in drugih specialitet. Darila so vedno zelo kvalitetna, pa naj gre le za izdelke z logotipom podjetja ali švicarske medenjake. Zato ne boste zgrešili, če boste tudi vi podarili kakšno kvalitetno slovensko vino švicarskemu kolegu. To bodo zelo cenili, saj radi popijejo kakšen kozarec vina, a redko boste videli Švicarja, ki bi pijančeval.

Neizprosni pogajalci

Še preden podpišejo pogodbo, vas dobro ocenijo in izprašajo. Izredno obvladajo svoj posel in to zahtevajo tudi od vas. Preverijo tudi delovne prostore in laboratorije, če vse deluje tako kot bi moralo. Pregledajo celo vašo davčno številko in druge podatke, saj želijo, da so stvari natančne in urejene. Ko so končno prepričani, da je vse tako, kot mora biti, so z vami pripravljeni podpisati pogodbo. Ta je dosledno napisana, vsebuje tudi zelo natančne termine, kdaj vam bodo naročilo dostavili (dan in ura njihove dostave), in redko se zgodi, da bi se ne držali rokov. Ko je pogodba enkrat napisana, je dokončna. Pri Švicarjih je bolje, da stojite za tem, kar ste se domenili, ker zelo neradi odstopajo od tega, kar je že dogovorjeno. So neizprosni pogajalci, prepričani v svoj prav. Če jim hočete dokazati nasprotno, morate imeti res dobre argumente ali celo dokaze, da so se motili. Neradi priznajo svojo zmoto, a vas, če vam jih res uspe prepričati, še bolj spoštujejo. Nič ni prepuščeno naključju, vse je označeno. Najraje se zanašajo sami nase.

Švicarji radi vse zapišejo, tako da imate malo možnosti, da bi se lahko kje kaj zlagali. Na sestankih napišejo vse izhodne točke, vse želje, vse terminske plane, vse o blagu, oziroma vse o vsem, kar je bilo rečeno. Prav tako vsak papir, ki vam ga pošljejo, še sami oštevilčijo z zaporedno številko, uro in datumom. Nič ni prepuščeno naključju, vse je označeno. Najraje se zanašajo nase, tako s sabo vedno prinesejo svoje orodje in še mnogo drugih stvari za vsak slučaj.

Svet štirih jezikov

Večina poslovnežev v podjetjih govori angleško, poleg tega pa uporabljajo tudi katerega od štirih uradnih jezikov Švice (le retoromanščina je izjema, saj jo danes redki govorijo). Tako vsak govori v svojem jeziku in ni nujno, da bo odgovoril nazaj v jeziku, v katerem je bil vprašan. Na sestanku navadno na začetku vprašajo, v katerem jeziku se bo govorilo, še posebej, če imajo poslovnega partnerja iz tujine. Tudi pri pisanju pogodbe so zelo uvidevni in vedno vprašajo poslovne partnerje, v katerem jeziku želijo pogodbo. Včasih se začnejo med sabo pogovarjati v švicarski nemščini (zanjo je značilno, da ima bolj starinske nemške izraze) in jih morate opozoriti, naj uporabljajo sodobno knjižno nemščino.

Drugačna je situacija pri lokalnem prebivalstvu. Če ste v francoskem delu Švice, raje uporabljajte francoščino, saj angleščino razume le kakšna tretjina prebivalstva, ostale jezike Švice pa še manjši odstotek ljudi.

Če si bogat, tega ne kažeš

Vemo, da je Švica znana po mnogih uveljavljenih tržnih znamkah in precejšnjem bogastvu. A kljub temu ne boste s tem naredili kaj dosti vtisa na njih. Tako se pogosto norčujejo iz bogatašev, ki so obogateli čez noč, na primer iz nekaterih Rusov. Prav tako jih ne impresionira vaša nova oprava znamke D&G. Kako se oblečete, izraža, kakšno spoštovanje imate do drugega. Pomembno je, da je obleka namenjena nalogi, ki jo opravljate. Pomembno je, da je vaša obleka namenjena nalogi, ki jo opravljate. Obleka je za njih bolj nekakšna uniforma, ne pa način izražanja. Tako bo tudi delavec do konca ponosil stare obleke, dokler ne bodo te primerne samo še za krpe. Sogovornik, ki dela v kemijski industriji, je povedal, da veliko poslov sklenejo tudi v laboratoriju. To pomeni, da so vsi oblečeni v preproste obleke, delovne halje in čevlje. Taki gredo pogosto tudi na kosilo, le halje slečejo.

Jasno je, da je za delo s strankami, potrebna lepša obleka, ponavadi suknjič, vendar je obleka za njih bolj nekakšna uniforma, ne pa način izražanja, koliko premoženja imajo. Še zmeraj je bolj pomembno tvoje delo kot pa, kako si oblečen.

Prav tako ne boste prav nič zrasli v njihovih očeh, če se boste postavljali s svojimi nazivi in titulami. Pravzaprav jih sami ne uporabljajo, ko se predstavijo, in velja, da je tisti, ki se v javnosti postavlja s svojimi nazivi, arogantnejš in prevzetnejš. Včasih prav zaradi tega odklonijo pogovor z njim.

Dežela, kjer se še krave znajo vesti

Švicarji poznajo pravila lepega vedenja. So prijazni, radi vam ponudijo pijačo ali stol, vedno vas poslušajo, kaj želite povedati, nikoli niso glasni. Tudi na sestanku so zelo vljudni do svojih sodelavcev. Ko se pogovarjajo npr. o tehnologiji, sta tehnik in direktor na isti ravni. Če se direktor zmoti, mu lahko podrejeni z lepo gesto to pove in nikoli ni nobene zamere. Radi se pohvalijo, da pri njih velja jasna hierarhija, kar pomeni, da je vse določeno in se ve kdo ima kakšno nalogo. Šefa se spoštuje, prav tako delo, ki ga opravljajo drugi. Znanje in delo sta na prvem mestu. Zato na sestanku nima glavne besede samo direktor, ampak pri odločanju enakovredno sodelujejo tudi ljudje, ki se spoznajo na določeno področje. Znanje in delo sta na prvem mestu. Zato na sestanku nima glavne besede samo direktor, ampak pri odločanju enakovredno sodelujejo tudi ljudje, ki se spoznajo na določeno področje.

Če nečesa ne veš, ti z veseljem razložijo, a ne dvakrat. Zelo se potrudijo z razlago. Tudi ko odhajaš, te vedno pospremi, celo mahajo za tabo. Moj sogovornik, lastnik podjetja, ki se ukvarja z lesnimi žagami, je trdil, da imaš včasih celo občutek, da se tam še krave lepo obnašajo.

Hladni ljudje

Včasih imaš občutek, da delaš z zelo hladnimi ljudmi, saj se Švicarji redko šalijo in so pri delu zelo resni. Potrebujejo precej časa, da nekomu zaupajo in se odprejo. Radi ločujejo med delom in zasebnim življenjem. Ko enkrat prebijete led in vam končno zaupajo, ste njihovi. V sebi nosijo tudi nekaj džentlmenstva, saj je ženska (kljub novim in drugačnim pravilom bontona v svetu) še zmeraj prva predstavljena moškemu, ne glede na položaj.

To, da se znajo vesti, se vidi na vseh področjih, tudi v prometu. Sistem vključevanja vozil v nov pas ceste deluje perfektno po načelu zadrge. Vsi se namreč strogo držijo predpisov in jih redko prekršijo. To lahko tudi pripišemo visokim kaznim, ki pa jih večinoma plačujejo le tujci. Te prepoznaš po tem, da se vrivajo in so neučakani. Švicarji bodo vedno vljudno počakali, da pridejo na vrsto.

Zdravje je pomembno

Prav tako skrbijo za svoje zdravje. Res je, da radi dolgo delajo, a si vedno vzamejo čas za zajtrk, kosilo in malico. Švicarski delavec, ki bo prišel v tujino, se bo najprej pozanimal, kje bo jedel, kaj bo jedel, kje bo spal, kakšne so razmere itd. Šele nato se bo lotil dela. A ko bo začel delati, se bo temu res posvetil in delal tudi po več ur. Prav tako sestanki trajajo, dokler se vsega ne zmenijo. Po zakonu si mora vsak Švicar priskrbeti zdravstveno zavarovanje, če si ga ne more privoščiti, mu zavarovanje subvencionira država. Ker nimajo javnega zdravstva, si morajo zdravljenje plačati sami. Že en sam obisk pri zdravniku vas lahko stane 20 ali 30 evrov. Švicarji shranijo vse izvide, recepte in podobno, saj jim drugače zavarovalnica ne povrne stroškov. Visokim cenam je primerna tudi visoka kakovost in učinkovitost zdravstva. Zdravnika izberejo sami in čakalnih vrst skoraj ni, saj takoj dobijo prosti termin. Američani se navdušujejo nad švicarskim zdravstvenim sistemom, saj je njihov precej drag in neučinkovit.

Anekdota

Enega izmed slovenskih poslovnežev, ki so uspeli v Švici, so nekoč poklicali na policijo. Problem je povzročila njegova žena in njeno nepravilno parkiranje. Parkirala je tam, kjer ni ovirala prometa, a hkrati dovolj pravilno, da ji niso mogli odpeljati avta. Napisali so ji le kazenske listke, katere je sproti plačevala. Ker je bilo videti, da temu ne bo konca, so policisti poklicali njenega moža. Dejali so mu, da njegova žena parkira malomarno in kljub temu, da plača vse pravočasno, tak odnos do reda ni zaželen. To bodo upoštevali tudi, ko bo prosila za državljanstvo, kar pa pomeni, da se ji bodo možnosti za pridobitev državljanstva zmanjšale. Ob tem se vidi, kako pomemben je red v Švici.

Izbor literature

[Wikipedia](#). 2009.

[About CH](#). 2009.

[The World Factbook](#). 2009.

[Swissworld](#) 2009.

TAJSKA

Nasmeh pove več kot tisoč besed

Robert Rot

Dobro je vedeti

Tajska je južnoazijska država, ki jo nekateri bolje poznajo kot Siam (mimogrede, prav od tam izvirajo priljubljene siamske mačke). Tajska se je iz Siama preimenovala leta 1939. Njen uradni naziv je zdaj Kraljevina Tajska, mednarodna oznaka pa THA.

Država meri približno pol milijona kvadratnih kilometrov, naseljuje pa jo približno 65 milijonov prebivalcev. Na severu in severozahodu meji na Burmo, na severovzhodu na Laos, na jugovzhodu na Kambodžo in na jugu na Malezijo. Glavno mesto Tajske je Bangkok, ki je s približno 15 milijoni prebivalcev daleč največje mesto v državi z vsemi značilnostmi prenaseljenega vele mesta. Tajska zdaj velja za varno in stabilno državo - nekateri ji pravijo kar najprijaznejši azijski tiger. Glavno mesto so zaradi nevarnosti burmanskih vpadov Tajci 1782 preselili iz Thonburija, ki leži na zahodnem bregu reke Chao Phraya.

Politični sistem v državi je ustavna monarhija z demokratično parlamentarno ureditvijo. Po mnogih nemirih in državnih udarih (zadnji je bil leta 1991) se je stanje v državi zadnja leta umirilo in Tajska zdaj velja za varno in stabilno državo - nekateri ji pravijo kar najprijaznejši azijski tiger. Trenutno vlada državi kralj Bhumibol Adulyade, predsednik vlade je Thaksin Shinawatra, vladajoča stranka pa Thai Rak Thai. Današnja tajsko zastavo so zasnovali leta 1917 v času kralja Rama, sestavljena pa je iz petih vodoravnih trakov. Zunanja sta rdeča in predstavljata tajski narod, notranja bela in predstavljata religijo, v sredini pa je moder trak ki predstavlja monarhijo.

Najprijaznejši azijski tiger

Čeprav se Tajska sooča z občasnimi gospodarskimi in političnimi težavami, značilnimi za ta del sveta, je druga na svetu v proizvodnji kavčuka, šesta v proizvodnji riža in osma v proizvodnji sladkorja. Po lastnih izkušnjah in izkušnjah sogovornikov pa bi jo predvsem označil kot deželo prijaznih ljudi.

Cene prenočišč se gibljejo od treh do petdeset evrov in več, dnevni obrok hrane pa stane od dva evra naprej. Denarna enota je tajski bat, ki ga domačini najraje zamenjajo za dolarje. En bat je vreden približno dva evrska centa. Cene na Tajskem so v primerjavi s Slovenijo sorazmerno nizke, vendar tudi zelo fleksibilne, saj se cene prenočišč gibljejo od treh do petdeset evrov in več, dnevni obrok hrane pa stane od dva evra naprej, odvisno seveda od kraja, kjer se giblremo.

Prebivalstvo je bolj ali manj homogeno. Največ je Tajcev, ki govorijo tajski jezik (thai), na severovzhodu živi ljudstvo Lao, v goratih predelih na severu so gorska plemena Tajcev, na jugu ob obali pa je 80 odstotkov muslimanov, ki tudi govorijo svoj jezik, nekakšno mešanico med tajskim in malezijskim jezikom. Razen ob obali, kjer prevladujejo muslimani, je 95 odstotkov Tajcev budistov. Vpliv te vere se opazi na vsakem koraku, saj je le ta močno prisotna v vsakdanjem življenju.

Od pobožnosti do prostitucije

Arheologi uvrščajo začetke tajske kulture v obdobje 7.000 let pred našim štetjem, ko naj bi se predniki današnjih Tajcev ukvarjali s kmetijstvom. Ostanki lončarstva izvirajo iz obdobja 3.500 pr. n. št., ostanki železarstva pa so iz obdobja 2.500 let pr. n. št. Tajci so se z južne Kitajske preselili pred 2.000 leti in se že tedaj ločili na hribovske, ki so gojili suhi riž in se ukvarjali z lovom in ribolovom, in dolinske, ki so gojili mokri riž in zaradi namakalnih sistemov izoblikovali močno stopnjo organizacije in so zato veljali za bolj civilizirane. S svojimi sosedi se Tajci nikoli niso najbolje razumeli in so bili z njimi v pogostih spopadih, zato je država še danes militarizirana, oborožena in ima veliko vojakov, oficirjev in generalov.

V življenju tradicionalnih Tajcev ima najpomembnejšo vlogo vera. Budizem je večinska religija in je prisoten na vsakem koraku. Na Tajskem je okoli trideset tisoč samostanov oziroma templjev, ki jim pravijo wat, in ogromno grobnic oziroma spomenikov, ki se imenujejo stupa. Od vsakega moškega se pričakuje, da bo v samostanu preživel vsaj del življenja, in kar vsak dvesto štirideseti Tajec je menih. Wati pa niso enaki našim samostanom, saj so bolj odprtega tipa. V njih se odvija družbeno in družabno življenje, uporabljajo se za meditacijo, molitve in razne slovesnosti. Na Tajskem skoraj ni vasi, ki ne bi imela vsaj preprostega wata. Od vsakega moškega se pričakuje, da bo v njem preživel vsaj del življenja, in kar vsak dvesto štirideseti Tajec je menih.

Na Tajskem je zanimiva ambivalentna vloga žensk v javnem in zasebnem življenju. Medtem ko se v javnem življenju in politiki ženske še danes težko uveljavljajo, pa so doma gospodarice. V tradicionalni družbi so tako imele nadzor nad denarjem, hišno ekonomijo, gospodarjenjem, dominantne pa so menda tudi v spolnosti. No, tudi prostitucija je, žal, del tajske kulture; postala je del turistične ponudbe in se vključila v neizprosni svetovni pornografski trg - z vsemi posledicami, ki iz tega izhajajo. Najhujša posledica je ogromno število okuženih z virusom HIV, zato so za številne turiste tudi prezervativi obvezen del prtljage.

Od turistične obale do hribovskih ljudstev

Tajsko lahko razdelimo na tri dele, obalo z svojo ribiško in turistično kulturo, osrednjo ravnino kjer prevladuje kultura riža, in hribovite predele, katere poseljujejo tradicionalna gorska ljudstva. Turizem je seveda prisoten povsod, ob obali so razvite dejavnosti, povezane z morjem, v gorah je bolj popularen treking in splavarjenje, ogromno kulturnih znamenitosti pa si lahko ogledamo kar v Bangkoku. Največje znamenitosti tega milijonskega mesta so poleg kaotičnega prometa, ki poteka po levi strani zbrane v starem mestu, še številni wati, palače, umeten hrib Golden mounth in vodni kanali (khilongi), po katerih poteka promet, kjer se dogaja trgovina in kjer ljudje na vodi tudi živijo. Zaradi povezanosti z vodo Bangkok imenujejo Benetke vzhoda. Prav zaradi te povezanosti z vodo Bangkok tudi imenujejo Benetke vzhoda. Vredno si je ogledati tudi kitajsko četrt, pa nakupovalni center Siam Square, bolj športno usmerjeni si lahko ogledajo boje v tajskem boksu, zanimiva tekmovanja s papirnatimi zmaji ali njihov nacionalni šport takraw, nekakšno odbojko kjer lahko uporabljajo vse dele telesa razen rok. Severno od Bangkoka vas popeljejo na safari, lahko pa si ogledate tudi farmo kač in krokodilov. Številni muzeji vas bodo popeljali v zgodovino, po mestu se boste razen po vodi najlažje prevažali s trikolesniki, nekakšnimi rikšami na motorju (tuk-tuki) ali z

rikšami na kolesu (samlor). Uradni taksiji so rumeni in imajo taksimeter, v neuradnih pa morate - kot za vse stvari v tem delu sveta - barantati.

Dolar za masažo, sto dolarjev za obleko

Tradicionalna tajska masaža je pomemben del tajske kulture. Izvira iz Indije in zajema širok spekter sproščanja, raztezanja, zdravljenja. Akopresuro so Tajci prevzeli od Kitajcev, sproščanje in raztezanje shiatsu pa od Japoncev. Za uro Tajske masaže boste plačali dolar ali dva, lahko pa se udeležite tudi začetnih tečajev, ki potekajo predvsem v številnih templjih, cena se giblje med 100 in 200 dolarji. Tečaje organizirajo tudi za jogo, meditacijo, borilne športe, potapljanje itd.

Na Tajskem je zelo razvito tudi zlatarstvo in draguljarstvo, vendar velja biti pri nakupih previden, predvsem pa ne dragocenosti kupovati od uličnih prodajalcev. Dobro je dobiti potrdilo o nakupu starin in dovoljenje za njihov izvoz, prepovedano pa je izvoziti budove podobe ali kipe. Dragi kamni in zlato mora biti označeno z znakom TAT (Thai Gem and Jewellery Traders Association), zahtevati pa se splača tudi uradno potrdilo o nakupu dragocenosti. Prav tako je dobro dobiti potrdilo o nakupu starin in dovoljenje za njihov izvoz, prepovedano pa je izvoziti budove podobe ali kipe. V Bangkoku prodajajo tudi poceni in kvalitetno svilo, iz kašmirja pa vam po meri in po izbranem modelu izdelajo obleko že za 100 dolarjev.

Prehrana in cvetje

Nenazadnje je treba omeniti tudi kulinariko. Tajska kuhinja s številnimi okusi in s poudarkom na zelenjavi in morski hrani bo zagotovo zadovoljila tudi največje sladokusce. Na področju, kjer živijo muslimani seveda ne pričakujte na jedilniku svinjskega mesa predvsem pa ne naročajte alkohola.

Kdor ima rad cvetje bo na Tajskem občudoval orhideje, ki so izvozni artikel, ki ogromno prispeva v državni proračun. Gojijo jih več vrst, izdelujejo pa tudi umetne.

Papirnate zaščitne maske na obrazu nosijo zaradi onesnaženega zraka, ki je posledica vlage in gostega prometa. Tajska modernizira, izpod nadzora države in vojske se prebijata televizija in tisk, telefoni, telefaksi in internet so na voljo povsod, prek interneta lahko dobite tudi vse potrebne in ažurne informacije, rezervirate hotelske sobe, navežete stik itd. In ko prispete v Bangkok, se nikar ne ustrašite številnih voznikov motorjev, rikš ali pešcev z papirnatimi zaščitnimi maskami na obrazu. Nosijo jih zaradi onesnaženega zraka, ki je posledica vlage in resnično gostega prometa v tem milijonskem mestu.

Poslovni bonton

Nasmehi na letališču

Za potovanje na Tajsko potrebujete turistično ali poslovno vizo. Dobite jo na konzulatu Kraljevine Tajske v Ljubljani, na dunajskem veleposlaništvu Kraljevine Tajske, akreditiranem za Slovenijo, ali kar na letališču. Pred potovanjem si je potrebno urediti zdravstveno zavarovanje, da se izognemo morebitnemu nepotrebnemu plačevanju, saj med Slovenijo in Tajsko ni medsebojne pogodbe.

Tajci se radi smehljajo, vedno in povsod. Že na letališču vas bodo sprejeli z nasmehom, z nasmehom bodo urejali vse formalnosti in tudi če se bodo stvari zakomplicirale se bodo smehljali. Poskušajte jim biti podobni. Na Tajskem bodo z vami prijazni, hoteli bodo biti ustrežljivi, vendar morate od vsega začetka upoštevati njihove tabu teme. S Tajci nikoli ne govorite o politiki, kraljevi družini ali veri, kajti te stvari so za njih svete. S Tajci nikoli ne govorite o politiki, kraljevi družini ali veri, kajti te stvari so za njih svete in o njih ne govorijo. Če boste s Tajci komunicirali preko telefona ali spleta, si je pametno priskrbeti prevajalca, saj kljub temu, da znajo angleško, z njimi težko komuniciramo o pomembnih stvareh. Prvi kontakt naj bo pisni, v njem podrobno predstavimo svojo dejavnost, reference itd. Upoštevati velja tudi primeren čas, saj nas »prehitevajo« za šest ur. Telefonirati ob neprimerni uri pa ob vzpostavljanju prvega stika res ni priporočljivo.

Z letališča se v mesto peljite z uradnimi, rumenimi taksiji, ki imajo taksimeter, ali pa se za ceno dogovorite vnaprej. Priporočljivo je tudi, da vas na letališču čaka vaš poslovni partner, če se to lahko dogovorite. Ženskam ne priporočajo, da bi potovale same, posebej ne v javnem prometu, kjer bi bile deležne predvsem verbalnega nadlegovanja. V muslimanskih predelih veljajo enaka pravila kot v ostalih muslimanskih deželah, čeprav so na Tajskem predvsem zaradi turizma običajno bolj tolerantni. V budističnih predelih pa odsvetujejo tako moškim kot ženskam, da bi razkazovali kolena ali ramena. Moškim odsvetujejo tudi nošenje črnih oblek, ker so le te znak žalovanja.

Pri prvih stikih je dobro imeti prevajalca, predvsem ko se pogovarjamo o poslovnih stvareh, ob podpisovanju kakršnih koli dogovorov pa prevajalca in pravnika, ker so pogodbe v njihovem jeziku lahko drugačne od tistih v angleščini. Ko bomo spoznali svoje morebitne poslovne partnerje jih je priporočljivo pozdraviti z tradicionalnim pozdravom wai. Dlani rok sklenemo kot bi molili, komolci so ob telesu, rahlo se priklonimo in se z obrazom dotaknemo rok. Pri tem lahko tudi izgovorimo »sawadee krap« (moški) ali »sawadee ka« (ženske) Naslavljanje je pri Tajcih zelo pomembno. Namesto gospod ali gospa uporabljajo besedo »khun« kateri sledi naziv (doktor, profesor, direktor itd.) in ime. Običajno se ne naslavlja po priimkih. Pri prvih stikih je dobro imeti prevajalca, predvsem ko se pogovarjamo o poslovnih stvareh, ob podpisovanju kakršnih koli dogovorov pa prevajalca in pravnika, ker so pogodbe v njihovem jeziku lahko drugačne od tistih v angleščini.

Drugačen odnos do časa

Navaditi se moramo, da imajo Tajci kot vsi Azijci do časa drugačen odnos kot mi. Predvsem se njim ne mudi, od nas pa pričakujejo da smo zanesljivi, točni in učinkoviti. Njim se ne mudi, od nas pa pričakujejo da smo zanesljivi, točni in učinkoviti. Izogibati se moramo sestankov v času novega leta - tako našega kot tudi tajskega in kitajskega -, saj je ogromno poslovnih Kitajcev. Tajci leta namreč štejejo drugače kot mi in zdaj je pri njih leto 2.549, kolikor naj bi minilo od rojstva Bude. Priporočljivo je tudi vedeti, kateri etnični skupini pripada naš sogovornik, da se izognemo nepotrebnim nesporazumom.

Tajci imajo ogromno praznikov, ki so dela prosti dnevi, in tudi o teh se je dobro vnaprej pozanimati. Njihov poslovni delovni dan se konča ob pol štirih in po tej uri ni primerno imeti sestankov. Banke so na Tajskem odprte od 9. do 19. ure, uradi od 8.30 do 12.00 in od 13.00 do 16.30. Trgovine so ponavadi odprte ves dan.

Mai pen rai - ni problema

Pogosto uporabljena fraza je »mai pen rai«, kar pomeni nekaj podobnega kot »ni problema«, vendar tam predvsem pričakujejo, da teh problemov ne bomo povzročali mi. Nobenega pogovora ne začenjamo direktno, do bistvenih vprašanj pridimo preko ovinkov in se skušajmo čim več smehljati. Tajci bodo cenili našo skromnost, zato je primerno, da njihove komplimente vljudno zavrnamo. Tajci bodo predvsem cenili našo skromnost, zato je primerno, da njihove komplimente vljudno zavrnamo. Tajci pogosto sedijo na tleh s prekrižanimi nogami. Če moremo jih posnemamo, vendar moramo paziti, da se pri tem ne dotikamo stopal ali jih razkazujemo

Prvi poslovni obisk je seveda pomemben poslovni ritual in na njega se moramo posebej pripraviti. Predvsem je važno da vemo nekaj o njihovi zgodovini, ne govorimo o njihovih tabu temah ter da upoštevamo njihov način oblačenja in obnašanja. Zelo pomemben predmet menjave ob prvem stiku pa so vizitke. Izmenjavanje vizitk je pri njih pravi ritual in rabili jih boste ogromno. Tajci ob prvem stiku ne izmenjujejo poslovnih daril, lahko jim pa poklonimo predstavitvene vzorce, vsekako pa je pomembno, da imamo pri sebi dovolj vizitk. Izmenjavanje vizitk je pri njih pravi ritual in rabili jih bomo ogromno. Priporočljivo je, da so na eni strani natisnjene v angleščini in na drugi v tajščini.

Tudi v poslu je pri njih zelo pomembna starostna struktura in starejši od mlajših pričakujejo spoštovanje, tudi če le to ni v skladu z nazivi ali položajem v podjetju. Najpomembnejša stvar je zaupanje, zato je tudi pogovor o korupciji nezaželen.

Anekdota

Na Tajskem lahko z masažo pridemo celo do poroke. Kako? David Zorč, profesionalni maser in lastnik bovškega masažnega salona Sun Alps, je v Bangkoku zaključil tri tečaje tradicionalne tajske masaže. Njegova učiteljica je bila ženska iz bogatejšega tajskega sloja, za diplomski izpit pa je moral zmasirati njenega starejšega brata, avtoritativnega poslovneža, ki se ukvarja s proizvodnjo ledu. Kljub začetni tremi je izpit dobro opravil, navdušil klienta in dobil diplomo profesionalnega maserja, poleg tega pa ga je poslovnež celo povabil na poroko svoje mlajše sestre (učiteljice masaže), ki je potekala v znanem bangkoškem hotelu. Poroke se je Zorc seveda udeležil (poleg petstotih drugih svatov) in bil navdušen nad prijaznostjo navzočih. Če se s kom ni mogel sporazumevati, sta se oba smehljala in zmeraj je pristopil kdo, ki je pomagal razrešiti zaplet pri medkulturnem sporazumevanju. Zorc iz lastnih izkušenj zagotavlja, da je na Tajskem smeh najboljša oblika komunikacije.

Izbor literature

Pensa, Pavle. 1987. Tajska: Poslovni priročnik. Ljubljana: Center za proučevanje sodelovanja z deželami v razvoju.

[Executive Planet](#). 2006.

[Kwintessential](#). 2006.

UKRAJINA

Mejno območje velikih priložnosti

Ni avtorja navedenga

Dobro je vedeti

Beseda ukrajina je stara že nekaj stoletij, označuje pa mejo oziroma mejno območje. Območje Ukrajine je namreč veljalo za križišče med Baltikom in Črnim morjem ter je tako predstavljalo mejo med Evropo in Centralno Azijo. Sprva je označevalo mejno pokrajino s stepo, ki je predstavljala ločnico med stalno naseljenimi in nomadskimi ljudstvi, tekom stoletij pa je to območje postalo stičišče različnih interesov - od poljskih in litovskih do ruskih, tatarskih in otomanskih. Vse to je pustilo sledi tudi v kulturi in načinu življenja prebivalcev Ukrajine, verjetno pa je imela največji vpliv nanjo Rusija. Skupne korenine Ukrajine in Rusije segajo daleč nazaj v 9. stoletje, v čas Kijevske Rusije.

Pod rusko oblastjo

Za Ukrajince je bila, kot za veliko večino drugih evropskih držav, posebej krvava in tragična prva polovica dvajsetega stoletja, ki so jo zaznamovale najprej svetovna, nato pa še državljanska vojna, številne čistke in lakota. Kljub kratkemu obdobju neodvisnosti dvajseta leta dvajsetega stoletja za Ukrajince niso bila nič kaj preveč obetavna, saj so hitro prišli pod rusko (Stalinovo) oblast, ki je prinesla številne (politične) usmrtitve in deportacije, lakoto in rušenje cerkva. V času Sovjetske zveze je Ukrajina veljala za eno izmed najbolj razvitih, a tudi zatiranih in izkoriščanih dežel. V času Sovjetske zveze je Ukrajina veljala za eno izmed najbolj razvitih, a tudi zatiranih in izkoriščanih dežel; ni se mogla namreč izogniti močnemu sovjetskemu vplivu, ki je globoko segal tudi v gospodarstvo.

Ukrajina še ni umrla

Težka industrija je (zlasti na vzhodu) močno onesnažila okolje. Ena izmed večjih katastrof v Ukrajini je bila gotovo nesreča jedrske elektrarne v Černobilu, zanimiv pa je tudi podatek, da je Ukrajina z osamosvojitvijo od nekdanje Sovjetske zveze podedovala tudi 1300 jedrskih konic. Ukrajinci so v dolgotrajnem obdobju ruske nadvlade izvedli številne upore, ki pa so bili krvavo zadušeni. Ena izmed večjih katastrof v Ukrajini je bila gotovo nesreča jedrske elektrarne v Černobilu. A njihova želja po suverenosti je ostala, kar simbolizira tudi aktualna državna himna Ukrajina še ni umrla. Ukrajina se je osamosvojila leta 1991 z razpadom Sovjetske zveze, od takrat naprej je predsedniška republika z večstrankarskim parlamentarnim sistemom, kjer predsednik postavlja vlado in nadzoruje vse pomembnejše vzvode oblasti, vključno z varnostno službo. Nova politična ureditev žal ni pomenila umiritve političnih razmer. Leta 2004 je prišlo do znamenite večtedenske oranžne revolucije, ki je sicer prinesla zeleno, vendar pa največji problemi, kot so revščina, velike socialne razlike in korupcija, ostajajo. Spremenila se je le politična elita. In tako leta 2007 Ukrajini grozi nova revolucija.

Sumljiv tranzicijski model

Neodvisnost je prinesla številne novosti tudi na področju gospodarstva in (tržne) ekonomije. Prestrukturiranje gospodarstva sicer poteka počasi in tako težka industrija ohranja pomembno vlogo.

Vseeno ne gre pozabiti na kmetijstvo, gradbeništvo, farmacijo in prehrambeno industrijo. Ukrajina je veljala za žitnico Sovjetske zveze, vendar je delež kmetijstva (v BDP) v devetdesetih letih dvajsetega stoletja močno upadel. Ukrajina je veljala za žitnico Sovjetske zveze, vendar je delež kmetijstva v devetdesetih letih dvajsetega stoletja močno upadel. Z osamosvojitvijo naj bi po nekaterih študijah ideologijo Sovjetske zveze zamenjala ideologija tržnega gospodarstva, od katere so si Ukrajinci veliko obetali. Kot poudarja Zhurzhenkova, profesorica na eni od ukrajinskih univerz, se je pod pretvezo uvajanja tržnega gospodarstva v Ukrajini izoblikoval tako imenovan »tranzicijski model«, vendar pa se je izkazalo, da gre za celo vrsto protislovij in prisilnih privolitev, ki služijo le interesom elite. Pomembno vlogo naj bi od osamosvojitve dalje igrala tudi mafija, ki naj bi po nekaterih ugotovitvah zapolnila vrzel na področju avtoritete, prav tako pa naj bi ponujala odgovore na negotove razmere. Z neodvisnostjo so se pojavila tudi številna tuja vlaganja ter podjetja s skupnim vlaganjem (joint ventures) in danes naj bi bile tuje naložbe v Ukrajini med najštevilčnejšimi na svetu. Kot opozarja Esad Ajeti, strokovnjak za trgovanje Slovenije s centralno Azijo, pomeni Ukrajina petdesetmilijonski trg, in če upoštevamo le majhen sloj zelo premožnih, ki šteje okoli dva odstotka Ukrajincev, ta zajema kar celotno populacijo Slovenije.

Kateri je uradni jezik?

Današnja Ukrajina obsega dobrih šeststo tisoč kvadratnih kilometrov, kar je približna velikost tridesetih Slovenij, in je tako največja država v Evropi. Meji na kar sedem držav. Upravno je razdeljena na štiriindvajset pokrajin (oblasti), dve mestni občini z regionalnim statusom ter (eno) avtonomno republiko Krim. Kulturna raznolikost približno petdesetih milijonov Ukrajincev se kaže v velikem številu etničnih skupin in pa tudi v nekakšni delitvi države na vzhodni in zahodni del. Na zahodnem delu prevladuje prebivalstvo ukrajinske narodnosti, na vzhodnem delu pa rusko prebivalstvo, ki tvori močno manjšino (22,4 odstotka ukrajinskega prebivalstva). V Ukrajini je zanimivo vprašanje uradnega jezika; sicer je uradni jezik ukrajinščina, vendar pa se ta ne govori v vseh predelih države, značilno zanj pa je tudi veliko število narečij. Po izkušnjah poslovnežev tudi Ukrajinci sami ne obvladajo svojega jezika in se med seboj pogosto pogovarjajo v ruščini. Za potrebe poslovanja se praviloma uporablja ruski jezik. Za potrebe poslovanja se tako praviloma uporablja izključno ruski jezik. Na znanje angleškega jezika se ne gre najbolj zanašati; povečini ga obvladajo le mlajši poslovneži in deloma tudi državni uradniki, pri starejših generacijah pa lahko nanj pozabimo.

Ne gre za dodatek Rusije

Kljub težkim razmeram so Ukrajinci »gojili« in »ohranili« svojo kulturo. Treba je opozoriti, da je njihova kulturna podoba rezultat tisočletnih vplivov vzhoda in zahoda. Raznolikost se kaže tudi v verski razdelitvi, saj v Ukrajini najdemo pripadnike ukrajinske, grške in ruske pravoslavne cerkve, prav tako pa tudi katolike in Jude. Ukrajinci veljajo - skoraj zagotovo ne vsi - za nepopustljive in delavne ljudi, obenem pa so znani po vljudnosti in gostoljubnosti do tujcev. Skozi stoletja je bila odločilna njihova medsebojna povezanost, kar se danes kaže v njihovi radodarnosti in prijaznosti. Ljudje so (po vsem hudem) dognali, da se lahko zanašajo le nase in na svojo iznajdljivost.

Vse od osemnajstega stoletja, ko je Katarina Velika želela vključiti Ukrajino v svoj imperij in v skladu s to idejo skovala termin Mala Rusija, se je ukrajinsko kulturo, če ta kot taka sploh obstaja, podcenjevalo. Številna desetletja je zahodni svet Ukrajino dojemal preprosto kot del Rusije. Tudi

sama Rusija jo je pogosto imela zgolj za svoj dodatek in s tem zaničevala njene posebnosti in unikatnost. Le malokdo tako ve, da so številne kulinarčne dobrote, znamenite kozaške pesmi in plesne tradicije posebnost Ukrajine in ne Rusije. Ukrajinski ljudski plesi so pogosto spremljani z glasbo, njihove teme pa so povezane s sezonskimi rituali in opisujejo kompleksno vaško življenje, na primer molitvene rituale, praznovanje prihoda pomladi in uprizarjanje dvorjenja. Ukrajinski ljudski plesi so pogosto spremljani z glasbo, njihove teme pa so povezane s sezonskimi rituali in opisujejo kompleksno vaško življenje, na primer molitvene rituale, praznovanje prihoda pomladi in uprizarjanje dvorjenja. Gotovo najbolj znani so kozaški plesi. Kozaki so bili v šestnajstem in sedemnajstem stoletju izjemno pomembni za vzpostavljanje in ohranjanje »ukrajinske kulture«, njihovi plesi pa so danes izjemno popularni in jih izvajajo tudi izven ukrajinskih meja. S plesom je tesno povezana glasba, ki ima prav tako dolgo tradicijo. Globoko v njeni duši sta zasidrana dva instrumenta, in sicer kobza ter njena sodobnejša različica bandura, ki velja za enega izmed nacionalnih simbolov. Med kulturnimi posebnostmi Ukrajine gotovo ne gre pozabiti pestre kulinarčne ponudbe, ki je pomemben del ukrajinske kulturne podobe. Omeniti in seveda tudi poskusiti velja jed varenyky, včasih znane pod imenom halusky, ki velja za daleč najbolj priljubljeno ukrajinsko jed, gre pa za vrsto cmokov, ki jih ponudijo s sirom ali mesom. Vsem dobro znan je tudi boršč, katerega glavne sestavine so pesa in razna druga zelenjava ter (goveje ali svinjsko) meso. Okusne so tudi razne vrste kruha in sladice. Znamenitost ukrajinske kuhinje so tudi nam znana ter s starodavnimi motivi okrašena in pobarvana jajca, imenovana pisanke (pysanky). Sicer ukrajinska kuhinja temelji na naravnih okusih in preprostih sestavinah, med katerimi prevladujejo žita, krompir in zelje, prav tako pa je razširjena uporaba govedine, svinjine, perutnine in rib. Sladice so ponavadi bogato nadevane z medom in sadjem, večinoma s češnjami in slivami, ki so pogosto zapečene v sladki kruh. Raznoliko in okusno!

POSLOVNI BONTON

Raznolika kultura poslovanja

Ukrajina velja za izjemno hitro napredujočo državo. To se kaže tudi v sami kulturi poslovanja, saj se zelo hitro prilagajajo zahodnim načinom poslovanja. Kljub temu pa ostajajo nekatere stvari, ki jih je potrebno za uspešno poslovanje z Ukrajino vsekakor upoštevati. Včasih se je poslovanje na Vzhodu močno razlikovalo od tistega na Zahodu, sploh kar se tiče prepletenosti popivanja in poslovanja. Kot kaže, se danes te razlike manjšajo, vendar pa v določenih primerih še vedno ostajajo določene specifičnosti. Leonora Fuxman z jamajške Univerze St. John: pri kulturi poslovanja v Ukrajini gre za »kombinacijo komunistične mentalitete«, »mafijskega kapitalizma« in »ukrajinskega nacionalizma«. Leonora Fuxman, strokovnjakinja za management z jamajške Univerze St. John, ugotavlja, da gre pri kulturi poslovanja v Ukrajini za »kombinacijo komunistične mentalitete«, »mafijskega kapitalizma« in »ukrajinskega nacionalizma«. Tako nikakor ne moremo govoriti o enem (stereotipnem) ukrajinskem poslovnem oziroma o eni kulturi poslovanja.

Potrpežljivost s točnostjo je lepa čednost

Izkušnje nekaterih poslovnih ljudi kažejo, da danes tam ne prevladujejo več dolgi sestanki, na katerih bi poleg posla obdelali še celo paleto drugih vprašanj in tem. Na vodilne položaje v podjetjih prihajajo mladi, ki jim je čas velika vrednota in jim ga, kot je v poslovnem svetu navada, vedno primanjkuje.

Vendar pa to ne velja za čisto vse poslovneže v Ukrajini. Nekateri porabijo pri sklepanju posla precej več časa, kot je sicer v navadi v kateri izmed evropskih držav, na primer v Nemčiji. Zato bodite pri sklepanju posla potrpežljivi, saj si boste tako pridobili zaupanje pri poslovnemu partnerju. Pogovor se tako lahko začne z debato o potovanju, družini, dopustu. Hitro sklepanje posla utegne biti v takih primerih označeno za nesramno ali razumljeno kot znak šibkosti. Tudi glede točnosti ne gre posploševati. Če je za Ukrajince včasih v splošnem veljalo, da se jim je zamuda na sestanek zdela nekaj normalnega, so danes veliko bolj točni. Vendar pa je točnost odvisna od vsakega posameznika in v veliki meri ni pogojena z nacionalno pripadnostjo.

Pogodbe in predplačila

Ukrajinci veljajo za izjemno prijazne in gostoljubne poslovne partnerje. Nekateri poslovneži na podlagi svojih izkušenj ugotavljajo, da so ukrajinski poslovneži v primerjavi z evropskimi veliko manj preračunljivi in hinavski ter bolj iskreni in človeški. Vendar spet ne gre posploševati. Drugi opozarjajo, da nas njihova gostoljubnost pri sklepanju poslov ne sme zavesti. Pogosto se namreč dogaja, da ne izrazijo mnenja o ponudbi, temveč se enostavno odločijo za drugo ponudbo, ne da bi nas o tem obvestili. Izkušnje nekaterih kažejo, da beseda v Ukrajini velja manj kot na Zahodu, zato so izjemnega pomena pogodbe, ki predstavljajo neke vrste garancijo, čeprav jih ukrajinski poslovneži neradi podpisujejo. Izjemna previdnost je potrebna tudi pri plačilih, zato se je na začetku, dokler poslovnega partnerja ne poznamo najbolje, bolje dogovoriti za predplačila.

Veliko vprašanj in odgovorov z NE

Dolgotrajna vladavina Sovjetske zveze in goljufije tujih posrednikov so pustili sledove tudi v mentaliteti Ukrajincev. Dolgotrajna vladavina Sovjetske zveze in goljufije tujih posrednikov so pustili sledove tudi v mentaliteti Ukrajincev. To se kaže predvsem v njihovi nezaupljivosti do poslovnih partnerjev, zlasti tujih. Tako lahko pričakujemo, da bodo zastavljali veliko vprašanj. Sicer po izkušnjah nekaterih poslovnežev v vedno večji meri velja, da pogajanja niso (več) dolgotrajna, v splošnem pa je njihova dolžina odvisna predvsem od kompleksnosti posla. Nasploh naj bi bilo za ukrajinske poslovneže značilno, da se najprej posvetijo splošnim vprašanjem in šele nato povprašujejo po podrobnostih. Zanimivi so izsledki socioloških raziskav Univerze v Kijevu, ki so pokazali, da ukrajinski poslovneži pri sklepanju dogovora kar devetkrat pogosteje uporabljajo besedo ne kot poslovneži z zahodnega sveta. Vendar to nikakor ne pomeni konec pogajanj - potrebna sta le nadaljnji pogovor in potrpežljivost.

Posli med uradnimi urami

Posle se v Ukrajini sklepa v času uradnih ur, to je od devetih do šestih, pri čemer je ena ura predvidena za kosilo. Vendar pa novodobnim menedžerjem uradne ure ne predstavljajo nikakršne omejitve, zato posle sklepajo tudi ob večerih in sobotah. Večerje ter podobne razvedrilne popestitve po izkušnjah nekaterih poslovnežev niso več ključnega pomena za sklepanje posla, vseeno pa imajo lahko veliko težo. Vse pomembne stvari se dorečejo v pisarni na sestanku, za večerjo se je potrebno predhodno dogovoriti. Na večerjo se ponavadi povabi partnerja, s katerim se veliko in dobro sodeluje. Zanimivo je, da ukrajinski poslovneži, ki so kupci (stranke), ne izrečejo vabila na večerjo, temveč to pričakujejo od svojega poslovnega partnerja, ponudnika posla.

Korupcija je del vsakdana

Za Ukrajino in njeno poslovanje je vsekakor značilna zapletena birokracija, ki je po izkušnjah predstavnikov slovenskega farmacevtskega podjetja Vitamed pogosto bolj zapletena kot zahodno- in srednjeevropska. Situacijo dodatno zapletejo še nestabilne politične okoliščine, ki povzročajo hitro menjavanje ministrov in s tem tudi zakonov. Za Ukrajino in njeno poslovanje je značilna zapletena birokracija. Za poslovanje v Ukrajini je nujno potrebno dobro poznavanje zakonodaje, saj po izkušnjah poslovnežev ukrajinski poslovni partnerji sami na zakone in birokratske zanke ne opozarjajo. Zapletenost birokratskega aparata pogosto rešujejo osebna (po)znanstva v državnem aparatu. V Ukrajini je močna tradicija družinskih podjetij in s tem tudi osebnih poznanstev, kar je stoletja pomenilo mehanizem preživetja (zlasti v kmetijstvu). Poznanstva ostajajo pomembna tudi danes, vendar pa se samo nanje vsekakor ne gre zanašati, čeprav lahko pogosto igrajo pomembno vlogo pri doseganju cilja. Z zapleteno in nepredvidljivo birokracijo je poleg osebnih poznanstev tesno povezana korupcija, ki je v Ukrajini močno prisotna in na katero se je treba navaditi ter jo sprejeti kot nekaj vsakdanjega. Vsako napaka pri poslovanju je priložnost za plačilo - podkupnino, kar velja za vse postopke, od carine naprej. Na prisotnost korupcije zgovorno kaže podatek, da je indijska farmacevtska firma v enem tednu registrirala petdeset preparatov, medtem ko je za registracijo enega preparata po uradni poti potrebno čakati tudi pol leta ali celo eno leto. Vendar pa je pri podkupovanju potrebna izjemna previdnost, saj je to (uradno) nezakonito, poleg tega pa ne pomeni nobene garancije za uspešno sklenjen posel.

Vljudnost in slovanske korenine

Pri poslovanju z ukrajinskimi poslovneži moramo biti izjemno previdni pri njihovem naslavljanju, izjemen pomen namreč pripisujejo nazivom. Zahodni poslovneži ukrajinske poslovneže naslavljajo drugače, kot se ti naslavljajo med sabo. Vzrok za to je drugačna tradicija v imenih. Za razliko od zahodne Evrope je v Ukrajini (in Rusiji) prisotna tradicija otčestva, torej imena po očetu. Evropski poslovneži ukrajinske poslovne partnerje naslavljajo z gospod oziroma gospa in s priimkom. Tudi če se s poslovnim partnerjem dolgo poznamo ter ga kličemo po imenu, ga je priporočljivo še vedno vikati, saj bi tikanje utegnili sprejeti kot znak nespoštovanja. Sicer je v ukrajinskih podjetjih, zlasti državnih, še vedno močno prisotna hierarhija: brez dovoljenja nadrejenega si uslužbenci pogosto ne upajo odločati o ničemer. V ukrajinskih podjetjih, zlasti državnih, je še vedno močno prisotna hierarhija: brez dovoljenja nadrejenega si uslužbenci pogosto ne upajo odločati o ničemer. Odnos med uslužbenci je sicer dokaj prijateljski, topel in čustven, po nekaterih podatkih celo bolj kot v evropskih protestantskih državah. Nagnjeni so k sklepanju emocionalnih vezi in na delovnem mestu najdejo veliko moralne podpore ter tovarštva. Vendar pa nekateri poslovneži opozarjajo, da tovarštvo velja le, dokler je vse v redu, potem pa mora pogosto vsak poskrbeti sam zase. Pripadnost uslužbencev podjetju je različna, nasploh pa je značilno, da so bolj predani domačim podjetjem kot pa podjetjem v tuji lasti.

Hierarhija in skupno poreklo

Ženske imajo glede na svojo vlogo v tradicionalni ukrajinski družbi - če si dovolimo uporabo te besedne zveze - v poslovnem svetu zelo zanimiv položaj, saj so nekdanje veljale za tiste, ki so (tudi ekonomsko) skrbele za družino, obenem imajo status moralnih voditeljic naroda, na drugi strani pa

jih tako imenovani »tranzicijski model« izključuje iz poslovanja. V splošnem so ženske vključene v posel in posamezne ženske srečamo celo na vodilnih položajih v določenih podjetjih, vendar pa to vsekakor ni pravilo. Sicer ne delajo razlik v poslovanju z ženskami, bolj pomembno vlogo pri odnosu igra položaj oziroma naziv. Po izkušnjah nekaterih poslovnežev je v ukrajinskem poslovanju prisotna tudi hierarhija po starosti. V skladu s to hierarhijo naj bi v določenih podjetjih višje položaje zasedali starejši (po večini moški). Tudi na starejšega poslovnega partnerja naj bi gledali z večjim spoštovanjem kot na mladega japija. Gotovo pa je v podjetju, ki posluje na ukrajinskem trgu, pametno imeti zaposlenega starejšega uslužbenca, ki dobro pozna birokracijo in ima izoblikovano mrežo poznanstev v državnem aparatu.

Nekateri slovenski poslovneži, ki so sodelovali z Ukrajinci, opozarjajo na precejšen pomen slovanskega porekla. V očeh nekaterih Ukrajincev Nemci tako še vedno utegnejo asociirati na fašiste, medtem ko naj bi s Slovani čutili nekakšno tradicionalno, mogoče celo »plemensko« povezanost. Tako lahko naše »poreklo« igra pomembno vlogo in je nanj priporočljivo biti še posebej ponosen in pozoren.

Drobni nasveti

Za konec velja opozoriti še na nekaj podrobnosti, ki lahko pripomorejo k boljšemu odnosu med poslovnimi partnerji in s tem tudi k boljšemu poslovnemu izkupičku. V skladu z njihovim vraževerjem se v Ukrajini ne rokujejo na pragu, prav tako ne prek mize, sicer pa je rokovanje pri poslovanju zelo pogosto. Vizitke si partnerji izmenjajo ob prvem srečanju, ob kasnejših srečanjih pa praviloma ne več. Nenapisano pravilo je, da so vizitke na eni strani v ruskem, na drugi strani pa v angleškem jeziku. Med nenapisano pravilo spada, tako kot v Evropi, tudi primerna poslovna obleka. Opozoriti velja še na poslovna darila. Kot opozarja profesor Janez Bogataj, je darilo lahko hitro razumljeno kot podkupnina in zato »ne sme biti razumljeno kot vrednost, ampak kot komunikacija«. Glede na to, da dajo ukrajinski poslovneži veliko na slovansko poreklo, je darila verjetno najbolje izbirati iz slovenske spominkarske piramide.

Anekdota

Slovenski poslovnež je ob poslovnem obisku Ukrajine doživel zelo prijetno izkušnjo, povezano s prehrano. Na križarjenju po Dnjepru so na ladji ponujali tipične ukrajinske jedi. Na začetku je občutil rahlo nelagodje in strah, saj namreč ni bil prepričan glede okusa in kakovosti hrane ter svoje navajenosti na njihove prehranjevalne navade. Malce negotovo se je vseeno odločil, da bo izkusil njihovo pestro kulinarično ponudbo. In bil je navdušen. Kar presenečen je bil nad tem, kako so njihove tradicionalne domače jedi okusne in primerne tudi za naše prehranjevalne navade ter okuse. Jedi so veliko boljšega in naravnega okusa kot pa zajtrki, kosila in večerje v evropskih hotelih in človek se po njih počuti veliko bolje ter ima nenazadnje tudi manj težav s prebavo in vetrovi.

Izbor literature

Ajeti, Esad. 2004. 'Ukrajina - zanimiv trg: ozek sloj bogatih Ukrajincev pomeni zanimiv trg.' Glas gospodarstva april 2004: 108.

- Bogataj, Janez. 1994. Kultura poslovnih, promocijskih in protokolarnih daril. Ljubljana: Ethno.
- Buch, Johannes. 2006. Nova Evropa. Ljubljana: Mladinska knjiga Založba.
- Hanonina, Ksenija. 2007. 'Iz krize v krizo: V Ukrajini se nadaljuje boj za oblast.' Mladina 14: 42.
- Kalantaridis, Christos. 2000. 'Globalization and Entrepreneurial Response in Post-Socialist Transformation: A Case Study from Transcarpathia, Ukraine.' European Planning Studies 8(3): 285-299.
- Kladnik, Maja. 2005. 'Strategije izvoznega trženja podjetja Etol d.d. na ukrajinskem trgu.' Neobjavljeno diplomsko delo. Celje: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Morrison, Terry, Wayne A. Conaway in George A. Borden. 1994. Kiss, bow, or shake hands: how to do business in sixty countries. Adams Media Corporation: Bob Adams Publishers.
- Noble, John et al. 1996. Rusia, Ukraine & Belarus. Hong Kong: Colorcraft Ltd.
- Ternešek, Hermina. 2005. 'Obvladovanje kulturnih razlik za učinkovitejše poslovanje tržnika na izbranih evropskih trgih.' Neobjavljeno diplomsko delo. Nova Cerkev: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Titan, Vanja. 2004. 'Poslovni protokol v mednarodnem poslovanju.' Neobjavljeno diplomsko delo. Lenart: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Van der Stede, Wim A. 2003. 'The effect of national culture on management control and incentive system design in multi-business firms: evidence of intracorporate isomorphism.' European Accounting Review 12(2): 263-285.
- Zhurzhenko, Tatiana. 2001. 'Free Market Ideology and New Women's Identities in Post-socialist Ukraine.' The European Journal of Women's Studies 8(1): 29-49.
- Spletni viri
- [GZS](#), 17.3.2007.
- [Izvozno okno](#), 17.3.2007.
- [Kwintessential](#), 5.4.2007.
- [Tryukraine](#), 5.4.2007.
- [Doing Business](#), 7.4.2007.
- [Doing business in Ukraine](#), 7.4.2007.
- [Worldbiz](#), 7.4.2007.
- [Doing business in Ukraine](#), 7.4.2007.
- [Business Ukraine](#), 7.4.2007.
- [Wikipedija](#), 7.4.2007.

VELIKA BRITANIJA

Združeno kraljestvo "štiri v enem"

Ana Beno

Dobro je vedeti

Velika Britanija leži na otoku, severozahodno od celinske Evrope, obkroženim s Severnim morjem, Rokavskim prelivom in Atlantskim oceanom. Nekoč je bila del celine, povezana s Španijo in Francijo. Pred 10.000 leti, ko so se začeli topiti ledeniki, je količina vode povišala gladino morja in tako se pred okoli 8.000 leti formiralo Severno morje in povezava s celino se je prekinila - Britanija je postala otok. Velika Britanija je parlamentarna monarhija, ki jo vodi kraljica kot uradna voditeljica vlade, državne zakone pa načeloma poda in sprejme parlament. Imajo dvojni sistem vlade, ki je sestavljen iz spodnjega doma (»House of Commons«; sestavlja ga 650 članov, izvoljenih izmed ljudstva) in zgornjega doma (»House of Lords«; članstvo v njem je ali dedno ali ga podeli kraljica).

Čeprav država v celoti obsega 244.820 km², je potrebno paziti na njeno razdelitev. Obsega namreč dežele Anglijo, Škotsko, Wales in Severno Irsko, ki so se z Listino o uniji leta 1800 združile v skupno državo z imenom Združeno kraljestvo Velike Britanije in Severne Irske. Listina je torej združila kraljevino Veliko Britanijo (obsega države Anglijo, Škotsko in Wales) in kraljevino Irsko (le severni del). Tako se zadrega pojavi že v imenu, saj se napake, kot pravi moj sogovornik Anthony R. Byrne, največkrat pojavljajo pri enačenju Anglije in Velike Britanije, saj nam je Anglija izmed vseh dežel najbližja. Pomembno je vedeti, da Škoti, Valežani in Irci niso Angleži, zato moramo biti predvsem v poslovnem svetu previdni, ko govorimo o angleški vojski, angleški televiziji BBC, angleški kraljici in tako naprej, ker je vse to britansko, del enega otoka, del združenega kraljestva. Pomembno je vedeti, da Škoti, Valežani in Irci niso Angleži, zato moramo biti predvsem v poslovnem svetu previdni, ko govorimo o angleški vojski, angleški televiziji BBC, angleški kraljici in tako naprej, ker je vse to britansko, del enega otoka, del združenega kraljestva. Ko nekoga vprašaš po narodnosti, ga moraš vprašati: »Are you British?« Tako se najlažje izogneš nevšečnostim, ki spremljajo »določanje« ljudi. V vseh deželah so različni narodni karakterji, ki se med sabo razlikujejo zaradi zgodovine, jezika in tudi arhitekture. Kot pravi John Hadfield v knjigi *The Shell Guide to England*: »Škot je nedvomno Škot in Irec ima na obrazu izrisan zemljevid Irske in melodijo 'syngie' v glasu.« Poleg tega se seveda tudi vsi Britanci ne vedejo popolnoma enako, obstajajo namreč občutne razlike med socialnimi razredi. Boštjan Podjed iz podjetja Savatech Trade Ltd. pravi: »Ljudje v nižjih razredih na primer bolj direktni in bolj iskreno prijazni, kot pa tisti v srednjem razredu (»middle class«), za katere je značilna pretirana vljudnost, formalna prijaznost ter določena zadržanost in želja po privatnosti«. Zato je težko poenotiti šege in navade tako raznolike države, kot je Velika Britanija, obstaja pa nekaj posebnosti, ki se tičejo celotne države.

Pozor, vozi po levi!

Vožnja po levi je ena izmed posebnosti te dežele. Dr. Anthony R. Byrne, ki je zdaj upokojen, nekoč pa je učil na ljubljanski biotehniški fakulteti, opozarja, da čeprav se nam mogoče zdi samoumevno in smo že vnaprej opozorjeni na to, moramo vseeno, ko prispemo tja, biti predvsem pozorni na promet, saj se je v Veliki Britaniji se je še iz časov Rimskega imperija ohranila vožnja po levi strani. v Veliki

Britaniji še iz časov Rimskega imperija ohranila vožnja po levi strani, kar posredno vpliva tudi na prečkanje ceste in dodatno pozornost pri parkiranju.

Tudi premik časa lahko nam, ki prihajamo iz celinske Evrope, nekaj časa povzroča nevšečnosti. Ker poteka njihov čas po Greenwichem osrednjem času, ne pozabite premakniti ure za eno uro nazaj. Vse državne institucije so večinoma odprte od ponedeljka do petka, med deveto in sedemnajsto uro, le kakšne trgovine so odprte tudi ob sobotah. Ker je vera na britanskem otoku večinoma protestantska, ni toliko poudarka na krščanskih praznikih. Tako na primer Škoti božiča in velikonočnega ponedeljka sploh ne praznujejo. Vse je bolj na lokalni ravni. Tudi državnih praznikov ni veliko, splošen in mogoče še najbolj poseben dan je »bank holiday«, ki se zgodi nekajkrat na leto in na katerega so, ponavadi ob ponedeljkih, vse uradne institucije zaprte - taki dnevi so prvi in zadnji ponedeljek v maju ter v avgustu (prvi ponedeljek na Škotskem in zadnji ponedeljek povsod drugod po državi).

Tudi Britanci niso več to, kar so bili

Za prebivalce Velike Britanije velja stereotip, da so zelo formalni, zadržani, resni ter da se strogo držijo vseh (ne)napisanih pravil. Spadajo v sam vrh vljudnosti in bontona. Toda Britancem pripisujemo ljudje celo vrsto značilnosti, ki deloma držijo, deloma pa ne. »Tako jih imamo za večje formaliste, kot v resnici so,« v knjigi Moderni poslovni bonton piše Jože Šircelj. Danes formalnost in vljudnost namreč že izgubljata svoj pomen. Vedno več je sproščenosti in tudi na jezik niso več tako pozorni - namesto vljudnostne fraze »How do you do?« se vse pogosteje uporabljajo pozdravi kot so »hi« ali »hello« in podobni. Se pa spodobi, kot pravi Anthony, da ko prideš v podjetje, začneš pogovor s: »How do you do? Thank you for receiving me. Can I have a look around?« in tako naprej, saj pri poslu vljudnost ni nikoli odveč. Glede zamenjevanja ameriških in britanskih izrazov pa niso več tako striktni, sploh če si tujec, je to takoj pozabljeno. Tudi navade, ki so bile nekako »tipično njihove«, izginjajo iz vsakdanjega življenja. To velja na primer za »postavljanje v vrsto« (queue) ob čakanju v trgovini, banki ali na avtobus, ko je bilo vsakršno prehitevanje, rinjenje in skakanje iz vrste nevljudno. Čeprav se veliko omenja čajček ob peti uri popoldan, ta v sodobni družbi zaradi pomanjkanja časa nima več tolikšne veljave. Čeprav se iz filmov in govorjenja veliko omenja čajček ob peti uri popoldan, ta v sodobni družbi zaradi pomanjkanja časa nima tolikšne veljave. Iz teh časov se je ohranil le izraz »What will you cook for tea?«, kar pomeni, mi je pojasnila Ida Uran: »Kaj boš skuhal za večerjo?«

Če si zaželiš družbe in srečanja starih znancev, pa se napotiš v »British pub«, ki podre vse teze o zadržanosti domačinov. V njem izveš take ali drugačne novice ter informacije. Tradicionalni »britanski pubi« so opremljeni s starim pohištvom in velikim pultom, strop je lesen, prostori pa so med seboj razdeljeni glede na namembnost. Posebnost, ki je Slovenci nismo vajeni, je naročanje pri »šanku«. V njih potekajo razne družabne dejavnosti, kot so na primer pikado, domine, kartanje ... Dogajanje v njem je zgolj neformalno in tudi če si tujec, ni težko navezati stikov, le začeti moraš pogovor o vremenu, športu ali aktualnih političnih dogodkih in že dobiš sogovornika, zagotavlja Anthony Byrne.

Domačini zelo hitro navežejo stike in takoj preidejo na poimenovanje z imeni. »Večina jih ne uporablja titula, kar lahko privede do problema, ko se srečajo s poslovnimi partnerji iz Nemčije,« pravi Jani Kočar iz podjetja Danfoss Trata. V nekaterih primerih bi pomenilo celo žalitev, če bi nekdo vztrajal na Mr/s. Boštjan Podjed pojasni, da gre tu po mnenju Angležev za amerikanizacijo

angleške kulture. Tipičen primer najdemo tudi v politiki - Tony Blair namreč želi, da ga kličejo Tony. Pozorni moramo biti na naslavljanje angleških plemičev z naslovom »Sir«. Vedno mu dodamo ime, torej »Sir John« na primer (priimek se doda le v primeru, če pišemo pismo).

Poslovni bonton

Kravate in kilti določajo skupino

Odperti odnosi pa se kažejo tudi v podjetjih samih, zatrdi Ida Uran, ki je delala že v nekaterih izmed njih. Tam namreč ni nič nenavadnega, da svojega šefa pokličeš po imenu in greš po koncu službe na kakšno pijačo, le znati moraš ločiti zasebno od poslovnega življenja. Spoštovanje mora biti vedno prisotno. Tudi ženske na vodilnih položajih niso nič nenavadnega, mogoče je delež žensk v britanskih podjetjih celo nad povprečjem v primerjavi s Slovenijo, pojasni Jani Kočar. Za delavce je dobro poskrbljeno. Ker zaposleni preživijo toliko časa na delovnem mestu, imajo multinacionalke v svojih zgradbah tudi dodatne storitve za svoje zaposlene, kot so frizer, fitnes, čistilnice, masažni saloni, restavracije, vrtci, ponekod celo bazen. »Večja podjetja v Angliji imajo večje pisarniške prostore, v katerih je administracija zato tudi bolj povezana,« razloži Jani Kočar.

V poslovnem svetu Velike Britanije, tako kot večinoma po Evropi, velja poslovni kodeks oblačenja. Jani Kočar se spominja, da se tudi v največji vročini (leta 2006 je bilo na primer 34°C v senci) nosi suknjič, vsaj pri vstopu v stavbo in rokovanju. »V večini primerov v službah niso priporočljiva oblačila kot na primer hlače iz džinsa, majica s kratkimi rokavi ali superge, dovoljen pa je tako imenovan 'smart casual dress', to so hlače na rob in za gumb odpeta srajca brez kravate. Za vstop v privatne klube je poleg povabila potrebno upoštevati 'dress code' (kodeks oblačenja), ponekod tudi 'White Tie' (svečani smoking).« Pri poslovanju mora biti moški oblečen v temno elegantno obleko s kravato, prav tako ženska, le da je zanjo predpisano daljše krilo. Moška srajca ne sme imeti žepa, če ga pa že ima, mora le ta vedno biti prazen. Čevlji morajo biti lakasti. Prav tako se morajo moški izogibati črtastim kravatom. Bolje je, če namesto njih nosijo enobarvne.

Način oblačenja je praviloma še vedno izraz pripadnosti določenemu sloju oziroma razredu. Jože Šircelj piše, da moški svojo klubsko pripadnost poudarjajo s klubskimi kravatami, zato se tujcem svetuje, naj v Veliki Britaniji ne nosijo kravat, podobnim klubskim. Hud družbeni spodrsrlaj je namreč, če se »lažno predstavljaš« s kravato. Vzorec na škotskem krilu določa pripadnost določenemu klanu oziroma družini. Podobno je tudi na Škotskem, saj vzorec na škotskem krilu določa pripadnost določenemu klanu oziroma družini. Vendar danes, ko prevladuje turizem, na to niso več tako pozorni, kot so bili nekoč.

Točnost je lepa čednost

Ob prvem srečanju je zelo pomemben prvi stik. Paziti moramo, da spoštujemo osebni prostor našega sogovornika, zato držimo primerno razdaljo in se ga med pogovorom ne dotikamo. Tudi očesni stik ni tako pogost, kot smo navajeni v Sloveniji. Zasebnost jim namreč veliko pomeni, zato se »vsaj ob prvem srečanju ni priporočljivo spuščati v pretirano domačnost«, razloži Boštjan Podjed.

Britanci imajo radi točnost, toda ne pretirane. Ne spodobi se namreč priti prej, kot je dogovorjeno,

predvsem če prideš nenapovedano, to ne bo vzbudilo dobrega vtisa. »Potrebno se je vnaprej dogovoriti za sestanek, ne pa se kar pojaviti pred vrati,« pojasni Podjed. Tudi če si povabljen na dom, je bolje, da prideš malo kasneje kot prekmalu, da gostitelj »ne presenetiš pri zadnjih pripravah,« svetuje Anthony Byrne. Seveda pa je treba imeti v mislih, da se vse uradne institucije odprejo šele ob deveti uri, tako da se pred deveto zjutraj ne začne noben pomemben poslovni pogovor ali sestanek, prav tako ne ob ponedeljkih zjutraj ali petkih popoldne (le ti so namenjeni podaljšanemu vikendu in službenim odsotnostim). »Ni pa jim težko 'podaljšati' delovnega urnika in nadaljevati debate v baru/restavraciji, kjer se ne pogovarja samo o poslih, temveč tudi o privatnem življenju in aktivnostih,« dopolni Jani Kočar.

Poslovni dogovori ponavadi potekajo ob poznih kosilih oziroma večerjah. »Tako vas pri hrani ne sme presenetiti, ko boste za kosilo dobili obložene kruhke. Večerja je namreč glavni obrok,« še nadaljuje Kočar. Vendar tudi na splošno Britanci niso posebej znani po dobri kuhinji, zato če česa ne jeste, je dobro, da jih že vnaprej opozorite, predvsem če boste povabljeni na dom. Lahko vam postrežejo z nekaterimi tradicionalnimi, nam ne preveč znanimi jedmi, kot je na primer v Angliji »black pudding« ali »krvavi puding«, ki je tako kot krvavica narejen iz strjene prašičje krvi in maščobe; na Škotskem s klobasami »haggis«, polnjenimi z jagnječjimi pljuči, jetri, srcem ter začimbami; v Walesu z »Laverbread«, ki je kot nekakšna palačinka iz morske trave. Na Severnem Irskem pa dobite kar polni obrok za zajtrk, ki se imenuje »Ulster Fry« in vsebuje skupaj zmešano slanino, klobase, »črni puding«, gobe, paradižnik in jajca - vse to pa je ocvrto. Lahko vam postrežejo z nekaterimi tradicionalnimi, nam ne preveč znanimi jedmi, kot je na primer v Angliji »black pudding« ali »krvavi puding«, ki je tako kot krvavica narejen iz strjene prašičje krvi in maščobe. Po vsej državi znana je tudi nekakšna kaša iz ovsenih kosmičev »porridge« ter dimljeni slaniki »kippers«. Predvsem pa danes prihajajo v veljavo tuje, največ azijske restavracije.

Taka poslovna kosila so pogostejša kot poklanjanje daril, ki niso v navadi pri sklepanju poslov. Boštjan Podjed razloži: »Kar se tiče poslovnih daril, so tako rekoč obvezna ob božiču, sicer pa je potrebna precejšnja diskretnost.« Drugače pa morajo biti »darila kvalitetna in posebej izbrana glede na osebo, kateri bo podarjeno,« iz izkušenj pove Ida Uran.

Pozorni moramo biti na to, če je posel sklenjen ali ne. »Večinoma se domačini ne pritožujejo na ves glas, če jim kaj ni všeč, svoje mnenje izrazijo na diskreten način ali ga sploh ne izrazijo in enostavno ne kupijo več določenega izdelka oziroma naročijo določene storitve. Zato je pri trženju zelo pomembno, da tisti, ki nudi izdelke oziroma storitve, dobro 'bere' razmišljanje ciljnih kupcev,« za konec svetuje Podjed iz Savatech Trade Ltd.

Anekdota

Dr. Anthony R. Byrne, (ki je danes upokojen), že od svojih študijskih let živi v Sloveniji. Pot pa ga sem ter tja še kdaj popelje v rodno Veliko Britanijo. Vajen vseh tamkajšnjih navad je vedno vozil po levi strani ceste. Nekega dne pa je parkiral na desni in nato, ko se je vrnil nazaj v avto, je nič hudega sluteč nadaljeval vožnjo - tokrat po desni strani. Seveda prvih nekaj kilometrov, vajen vožnje po desni iz Slovenije, ni opazil svoje napake - nasprotno, še žugal in trobil je mimoidočim ljudem in si mislil: »Kaj ne znate voziti?« Ko je končno opazil svojo zmoto, je po nekaj prevoženih kilometrih zapeljal na izvoz.

Danes se tej zgodbi samo še nasmeji in opozarja vse voznike, da naj bodo pozorni, kako bodo nadaljevali vožnjo po parkiranju.

Izbor literature

Else, David. 1997. Walking in Britain: a Lonely Planet walking guide. Melbourne, Okland, london, Paris: Lonely Planet Publicatons.

Hadfield, John. 1979. The Shell Guide to England. London: Book Club Associates.

Morrison, Terri, Wayne A. Conaway and George A. Borden. 1993. Kiss, Bow or Shake Hands: How to do Business in Sixty Countries. Holbrook, Massachusetts: Adams Media Corporation.

Ogrizek, Dore in Pierre Daninos. Prevedel Krušnik Slavko. 1966. Mednarodni bonton: zakonik občutljivosti in dobrih običajev po vsem svetu. Ljubljana: Zavod za napredek gospodinjstva.

Somerville, Christopher. Prevedel Plešej Jože. 1999. 'Irska'. Dežele na dlani. Ljubljana: Mladinska knjiga.

Summers, Gilbert. 1997. 'Scotland'. Explorer. AA Publishing.

Šircelj, Jože. 1992. Moderni poslovni bonton. Ljubljana: ČZP Delo - Slovenske novice.

The British Council. 1996. Studying and living in Britain: A guide for international students and visitors. Northcote House.

Thomas, Bryn. 2000. Britain. Melbourne, Okland, London, Paris: Lonely Planet Publicatons.

[Emerald Tiger](#)

[Wales Calling](#)

[Customs and Traditions in the UK](#)

[Visit Scotland](#)

[Rediscover NI](#)

[Cyborlink](#)

[Izvozno okno](#)

[Wikipedia](#)

Zambija

Velika politična moč

Janja Štefanič

Dobro je vedeti

Neodvisnost na olimpijskih igrah

Zambija je edina država v zgodovini modernih olimpijskih iger, ki je igre začela kot ena država in jih zaključila kot druga. Na zaključni slovesnosti olimpijskih iger 24. oktobra 1964 v Tokiu je namreč razglasila svojo neodvisnost od Velike Britanije. Zastava, ki so si jo Zambijci izbrali, simbolizira značilnosti države. Rdeča pomeni boj za svobodo, črna simbolizira prebivalce, oranžna državno bogastvo v mineralih in zelena barva divje živali in naravo. Orel v letu simbolizira svobodo v Zambiji in njihovo sposobnost premagovanja nacionalnih problemov.

Prvega predsednika junaško častijo

Zambija je država, ki je postala zanimiva za evropske oči leta 1855, ko je David Livingstone odkril slapove, ki jih je poimenoval po kraljici Viktoriji. Vpliv Anglije pa se je po tem le še stopnjeval. V državi je še danes uradni jezik angleščina in zato komuniciranje v tem jeziku ni nikakršen problem. Leta 1888 je Cecil Rhodes dobil koncesijo za izkoriščanje rudnih bogastev in s tem spremenil Zambijo v britansko vplivno območje. Tako Cecil Rhodes kot David Livingstone sta danes tam slavni osebi. Leta 1924 pa je Zambija (takrat Severna Rodezija) skupaj z državo Zimbabve (takrat Južna Rodezija) postala britanski kolonialni protektorat. Samostojno Republiko Zambijo so razglasili 31. oktobra 1964. Angleški vpliv se s tem ni pretirano zmanjšal. V državi je še danes uradni jezik angleščina in prav vsi sogovorniki so potrdili, da komuniciranje v angleščini ni nikakršen problem.

Zanimivo je tudi to, da je Kristina Leskovec Bukovec, ki je v Zambiji dobra tri leta delovala kot laična misijonarka, rajši komunicirala v angleščini kot pa v jeziku nyanja. Ob prihodu v Zambijo se je sicer naučila nyanja jezika, vendar je delovala na območju, kjer so se mešali prebivalci etničnih skupin Nyanja in Bembe. V primeru, da si govoril jezik samo ene skupine, je druga skupina to lahko videla kot razlikovanje.

Presenetljiv je tudi podatek, da se Zambijcem zdijo izjemno pomembni tudi nekateri politiki, kot na primer Kenneth Kaunda, prvi zambijski predsednik, ki je predsedoval od leta 1964 pa do 1991. Tega moža skoraj po junaško častijo.

Štiridesetkrat večja kot Slovenija

Zambija je država, ki nima dostopa do morja, ima tropsko podnebje, večino površja pa predstavljajo visoke planote. Je 39. največja država na svetu. Njena površina je 752.614 km² in je približno 40-krat večja od Slovenije.

Na ritem življenja precej vpliva klima. Tam so izrazite razlike med sušnim in vlažnim delom leta. Imajo tri glavne letne čase - hladnega od maja do avgusta, vroča in suha doba traja od septembra do

novembra, mokro in vroče pa je od maja do decembra. Je najredkeje poseljena afriška država, hkrati pa je ena izmed najbolj urbaniziranih afriških držav. Večina prebivalstva živi v t. i. bakrenem pasu in v glavnem mestu, kjer prebiva dva milijona ljudi. (Bakreni pas je območje, kjer se izkoplje ogromno količine bakra in se razteza med mesti Ndola, Kitwe, Chingola, Luanshya in Mufulira.)

Turizem se je v tej raznoliki državi razvil predvsem s prepričanjem, da gre za pravo Afriko, saj velja za eno izmed držav, ki je turizem še ni pokvaril. Država slovi po čudoviti naravi, katere flora in favna sta izjemni. Poleg 740 različnih vrst ptic si lahko kar v 19 nacionalnih parkih ogledate ogromno drugih divjih živalskih vrst.

Ena najbolj obiskanih znamenitosti so Viktorijini slapovi, ki jim domačini pravijo »dim, ki grmi«. Ljudje v Zambiji govorijo tudi po pet različnih jezikov, med katerimi je tudi angleščina. Za obiskovalce pa ni zanimiva le narava, ampak tudi pestra etnična sestava prebivalstva, saj si prostor ene države deli kar 76 etničnih skupin, ki kljub etnični pestrosti živijo med seboj v miru. Ljudje govorijo tudi po pet različnih jezikov, med katerimi je tudi angleščina. Andrej Otto, ki je v Zambiji preživel tri leta in pol kot laični misijonar, je mnenja, da je v Zambiji malo možnosti, da se tam razvije vojna, kot je pred nekaj leti zajela Ruando ali pa Kongo. In ker Zambija velja za varno državo, je leta 1994, v času nasilja v Ruandi, v misijone po Zambiji prišlo precej beguncev.

V šolo samo, če imate uniformo

Kristina Leskovec Bukovec je učila v šoli za ženske, kjer je poučevala gospodinjstvo. Gospodinjstvo je vključevalo šivanje in kuhanje. Če si starši ne morejo privoščiti nakupa šolske uniforme oziroma je ne znajo sešiti, otroci ne morejo hoditi v šolo, saj je obvezna. Šivanje je bilo predvsem pomembno, ker je ženskam omogočalo, da so sešile uniforme svojim otrokom. Kot rezultat kolonialne preteklosti imajo angleški sistem šolanja, torej je obvezno, da otroci za v šolo nosijo uniforme. Tisti, katerih starši si uniforme ne morejo privoščiti oziroma je ne znajo sešiti, ne morejo hoditi v šolo, saj je za vstop v šolo obvezna. Pri učenju risanja krojev jih je najbolj presenetilo, ko so ugotovili, da ženske ne poznajo izraza za pravi kot. Kaj kmalu so pomanjkanje tega podatka povezali z značilno arhitekturo hiš, ki so bile okrogle. Gospodinjsko znanje pa zvišuje tudi ceno ženski. Včasih kar v dobesednem pomenu, saj lahko ženske, ki imajo obširnejše znanje, prodajo za višjo ceno in iztržijo zanjo kakšno kravo več.

Rumena polenta je samo za prašiče

Glavna jed je nashima, ki se je z različnimi vrstami zelenjave, stročnic, mesa, rib ali kislega mleka, odvisno od tega, kje se nahajate. Nashima je bela polenta, ki je pripravljena iz dveh vrst koruze, ki se najprej zmelje in nato skuha v gosto pasto. Rumena polenta, ki je pri nas bolj razširjena, pri njih velja za hrano za prašiče.

Tradicionalna zambijska kultura ne obstaja, saj so pred vzpostavitvijo moderne Zambije ljudje živeli v neodvisnih plemenih, vsako pa je imelo svoj način življenja. S kolonializmom je prišlo do porasta urbanizacije. V mestih so se skupaj naselile različne etnične skupine in v dokajšni meri prevzele evropsko kulturo. Tako danes v mestih prevladuje mešanica različnih kultur, ki so se povezale v eno. Njihov način življenja se je vseeno ohranil na nekaterih bolj ruralnih območjih. Tradicionalna glasba je v večjem delu sestavljena iz ritmov bobnov, danes pa imajo na tradicionalno glasbo čedalje večji

vpliv različni glasbeni žanri s celega sveta. Tradicionalno je obrt vključevala izdelke iz lončevine, pletene košare, tkanine in rezbarije iz slonovine in lesa. Danes ročno obrt še vedno predstavljajo isti izdelki, vendar želijo izboljšati razvoj obrti s projekti odpiranja obrtniških šol. Klement Palkt, ki je deloval sedem let kot laični misijonar, je poučeval v šoli, ki je skrbela za razvijanje tesarske obrti. Pravi, da imajo Zambijci izjemno razvit talent za ročne spretnosti in da potrebujejo prostor, kjer bi znanje izpopolnjevali.

Poleg obrtništva sta pomemben del kulture tudi petje in ples. Tradicionalna glasba je v večjem delu sestavljena iz ritmov bobnov, danes pa imajo na tradicionalno glasbo čedalje večji vpliv različni glasbeni žanri s celega sveta.

Ne gre na vrat na nos

Za pot v Zambijo se popotniki ne morejo odločiti na vrat na nos. Zavedati se morajo dejstva, da je cepljenje proti malariji obvezno. In ker cepiva niso stoodstotno zanesljiva, morate dva tedna pred odhodom v Afriko jemati zdravila proti malariji. Da pa bi bili na svojih počitnicah povsem sproščeni, priporočajo tudi cepljenje proti koleri, tetanusu in rumeni mrzlici. Poleg obveznega cepljenja ja obvezna tudi viza. Ob tem ne pozabite, da administrativni mlini delujejo precej počasi. Ob pridobivanju vize ne pozabite, da administrativni mlini delujejo počasi. V primeru, da potujete v Zambijo s poslovno vizo, zanjo potrebujete garantno pismo. Tako imate dovoljenje, da v Zambiji preživite 30 dni v obdobju enega leta. Cene vize so odvisne od tega, kolikokrat želite vstopiti v državo.

Ko pa smo že pri praktičnih stvareh, vam v primeru da še vedno uporabljate analogne fotoaparate, priporočajo, da si vzamete s seboj zalogo filma, saj ga je tam precej težko dobiti. In ne pozabite, da je nevljudno fotografirati ljudi, brez da jih prej prosite za dovoljenje!

Nočno življenje

Nočnega življenja, kot ga poznamo pri nas, ne smete pričakovati. Tam ritem življenja narekuje sončna svetloba. Življenje poteka, dokler je svet obsijan s sončno svetlobo, ko pa ta ugasne, z njo ugasne tudi javno življenje na ulicah. Nočno življenje večino časa vključuje predvsem spanje ali pa kakšno delo v notranjosti hiš, saj hoja po temnih ulicah ponoči ni priporočljiva. V mestih pa je kljub temu, da je elektrika draga, nočno življenje bolj pestro. Bolj živahno pa je v času praznikov, ko se zbere precej ljudi ob ognju. Ponoči Zambiji kraljujejo različne živali, tako velike kot majhne. Slišite jih, kako raziskujejo okolico, saj je tišina precej »glasna«.

Višje na lestvici kot Slovenija

Kar dve tretjini prebivalstva Zambije živi pod mejo revščine. Gre torej za eno najrevnejših držav sveta. Revščina se pozna na vsakem koraku. Visoka smrtnost, kratka življenjska doba, različne bolezni, predvsem obolelih za aidsom, visoka rodnost, slaba zdravstvena oskrba ... Današnje stanje je v neki meri še vedno posledica finančne krize, v katero so padli v sedemdesetih letih. Krizo je takrat povzročil padec cen bakra na svetovnem trgu. Leta 2000 je državni dolg znašal kar 6 milijard dolarjev, vendar pa se je gospodarsko stanje začelo izboljševati leta 2002, ko so privatizirali nekatere rudnike

bakra in tudi dele ostale industrije. Hkrati se je vlada začela zavedati tudi pomembnosti razvoja drugih gospodarskih panog (kmetijstvo, turizem, rudarstvo, izkoriščanje vodne energije).

Vlada spodbuja tudi mednarodno gospodarsko sodelovanje, saj tujcem podeljuje licence za izkop niklja, titana in urana. Vlada spodbuja mednarodno gospodarsko sodelovanje in tujcem podeljuje licence za izkop niklja, titana in urana. Vlada je po mnenju Klementa Palkta bolj naklonjena mednarodnim korporacijam kot lokalnim obrtnikom, kar tudi potrjuje dejstvo, da so investitorji prva tri leta opravičeni plačevanja davkov. In prav v tem vidi Igor Boltar eno izmed prednosti za slovenska podjetja, ki se doslej niso preveč zanimala za to območje. Igor Boltar je v Zambiji že trideset let in ima precej pestro kariero, saj se je ukvarjal z vsem, od dela v električnem podjetju do poliranja poldragih kamnov, sedaj pa je lastnik podjetja Aeradio, ki se ukvarja z napeljavo visoke napetosti, kjer ni elektrike, montirajo semaforje, cestno razsvetljavo in ima v lasti safari kamp Hippo Lodge. Poleg Alžirije, Botsvane, Burundija, Kameruna, Konga, Slonokoščene obale, Egipta, Senegala, Somalije, Južne Afrike, Sudana, Tanzanije, Tunizije in Zimbabveja se je na seznamu razvijajočih se držav, ki ga je objavila Svetovna banka, pojavila tudi Zambija.

Glede na indeks ekonomske svobode, ki ga je objavil kanadski inštitut Fraser, ki za osnovne kriterije pri razvrščanju uporablja liberalnost v ekonomiji, konkurenčnost trga ter zaščito oseb in lastnine, se je Zambija uvrstila precej višje kot Slovenija.

Zaradi slabega ekonomskega stanja se je razvila tako imenovana siva ekonomija. Tako so žeparji kar pogosti in tudi druge vrste goljufije so del vsakdana. Denarja na ulici ne menjajte, ker vas bodo najverjetneje opeharili. Tudi obiski predmestnih naselij niso preveč priporočljivi, saj se lahko kaj hitro zgodi, da ostanete brez prtljage. (To pa ne pomeni, da v drugih delih mesta tega ne morete pričakovati!) Zambija sicer velja za varno državo, a v primeru, da se vam zgodi kaj neprijetnega, se obrnite na policiste. Andrej Otto pravi da so ustrežljivi in veliko bolj prijazni kot v Sloveniji.

Poslovni bonton

V pomoč pri poslovanju z Zambijo vam bo najverjetneje dejstvo, da je angleščina eden izmed uradnih jezikov. Tudi sami prebivalci, ki načeloma govorijo različne jezike, komunicirajo med seboj v angleščini.

Počasi ravno toliko kot slovenska gradbena podjetja

Za Afriko pri nas velja prepričanje, da se vse stvari odvijajo izjemno počasi in brez prevelike vneme. Klement Palk pravi, da je hitrost dela predvsem odvisna od stimulacije ljudi. In problem je predvsem, da je pozitivne stimulacije premalo, ko pa se pojavi, je volja do hitre izvedbe dela velika. Problem pa ni samo v pomanjkanju stimulacije, saj je, kot pravi Andrej Otto, vsakomur težko delati na polju pri 34 stopinjah Celzija. Zamujanje je precej pogost pojav in barantanje prav tako ni nič nenavadnega. Njegova izkušnja govori predvsem o marljivih delavcih, ko so vstajali ob štirih zjutraj, obdelali svoje njive do sedmih zjutraj in potem kar do petih popoldne delali v tesarški delavnici, ki jo je vodil. Poslovanje pa se v nekaterih pogledih vseeno razlikuje od slovenskega. Zamujanje je precej pogost pojav in barantanje prav tako ni nič nenavadnega. Tudi to, da se pravila spreminjajo sproti, vas ne sme preveč presenetiti.

Goljufanje z nasmehom

Domačini pravijo, da se belcem ves čas mudi. Drugače pa tako kot vsi ostali radi pripovedujejo o sebi, o svojih družinah in seveda radi slišijo pohvalne stvari o njih samih. So pa mnogi mojstri v tem, da vam povedo natanko to, kar bi radi slišali. Izjemno dobro preberejo ljudi in se obnašajo v skladu z vašimi pričakovanji o njih. Tako kot povsod drugje je večina ljudi izjemno prijazna in ustrezljiva, najdejo pa se posamezniki, ki niso vredni zaupanja. V navadi je, da se vsi vedno smeji. To naj vas to ne zavede, saj vas lahko ogoljufajo tudi z nasmehom na ustnicah.

Ne glede na to, da je sistem šolanja kar dobro razvit, saj imajo tako osnovne, srednje in višje šole, je znanje, ki ga odnesejo, vprašljivo. Kakovost poučevanja je precej nizka, tako da je ne glede na to, da je osnovna šola obvezna, nepismenost še kar visoka. Problem pa je tudi v tem, da si šolanja vsi ne morejo privoščiti in ne morejo razviti svojih talentov ter razširiti svojega znanja.

Ne zanašajte se na pošto

Pomembnih in nujnih stvari ter papirjev nikar ne pošiljate po pošti. Poštni sistem ima očitno kakšno napako ali dve, kar je dokazal Andrej Otto, ki je med zadnjim obiskom v Slovenijo poslal kar 70 razglednic in niti ena ni našla pravega cilja. Pravi, da je nekoč celo noč vse do jutra pisal pisma domov, da jih je lahko odnesla s seboj domov zamejska Slovenka, ki se je pri njih na poti proti domovini ustavila na obisku.

Belci ne diktirajo

Igor Boltar pravi, da so trenutno izjemno dobre možnosti za poslovanje, saj je Zambija dežela v razvoju. Država namreč objavlja milijonske razpise za gradnjo infrastrukture, kar je lahko dobra priložnost za gradbince, elektrikarje, arhitekte. Za poslovanje v Zambiji je potrebno imeti ogromno potrpljenja, dobre volje in poguma. Zaposlitvenih priložnosti je po njegovem veliko zlasti v zdravstvu, rudarstvu, lesarstvu in turizmu.

Opozarja da je za poslovanje v Zambiji potrebno imeti ogromno potrpljenja, dobre volje, trdega dela in malček poguma. Pozabiti morate ideje, da bi kot belci diktirali življenje. Ne glede na to, kako pogosta je ta predstava, pravi, da se to ne dogaja pri poslovanju. Je pa odnos domačinov do belcev topel, Andrej Otto ga primerja z odnosom v sosednjem Zimbabveju, ki je veliko hladnejši.

Če razmišljate o poslovanju z Zambijci, naj vas potolaži mnenje Igorja Bolte, da bi slovenska podjetja lahko s svojimi izdelki konkurirala Južnoafriški republiki, ki je največja izvoznica v Zambijo.

Spoštovanje pokažete z viskijem

Poslovna darila so pomemben del poslovanja tudi v Zambiji. Če želite partnerju pokazati, da ga cenite, potem mu ne smete podariti dobre steklenice vina, temveč dobro steklenico viskija. Ko sprejemate poslovno darilo, ga ne pozabite vzeti z obema rokama. Slabi in ceneni viskiji ne pridejo v poštev, izjemno primeren naj bi bil t. i. "black label" viski. Ne pozabite poslovnemu partnerju izkazati spoštovanja tudi s tem, da pridete na sestanke primerno oblečeni. Kavbojke tudi v Afriki niso primerne za poslovne sestanke. Ko darilo sprejemate, ga ne pozabite vzeti z obema rokama. Pozorni

bodite tudi na način, kako se rokujete z ljudmi, saj so navajeni rokovanja z obema rokama, in sicer tako, da si z levico podpirajo laket desnice. Ko vas bo pozdravila ženska se ne čudite, če vas ne bo pogledala v oči, saj je v navadi, da pri pozdravu gledajo stran ali v tla.

Anekdota

Ko je Kristina Leskovec Bukovec, v šoli za ženske začela z učenjem kuhanja evropske hrane, jo je presenetil način kuhanja testenin, ki so ga ubrale zambijske ženske. Testenine so kuhale v vodi, ko pa so bile skuhane, so testenine vrgle proč in vodo, v kateri so se kuhale, uporabile za juho. Vodo za testenine pa so uporabile za juho samo enkrat in sčasoma osvojile različne priprave testenin.

Izbor literature

[Jezuiti](#)

[Wikipedia: Zambija](#)

[Wikipedia: Zambija \(v angleščini\)](#)

[Finance: V tujino po noro plačo](#)

[The Wall Street Journal](#)

[Hippo lodge](#)

[Ekonomija Zambije](#)

[Uradna stran za promocijo države](#)

[Wikipedia: Ekonomija Zambije](#)

[Turistične informacije](#)

[Začeti posel v Zambiji](#)

[Zambijski poslovni vodnik](#)

[BBC novice](#)

[RTV: Oddaja Globus](#)

[Hrana](#)

[Wikipedia: bakreni pas](#)

Viri za podatkovnik

[CIA](#)

[World facts](#)

[ZDA ministrstvo za zunanje zadeve](#)

ZDA

Velika politična moč

Tea Ovsenek

Dobro je vedeti

Presenetljiva raznolikost

48 zveznih držav, ki ležijo na kontinentu, ki sega od Tihega do Atlantskega oceana, poznamo pod skupnim imenom Združene države Amerike, katerih glavno mesto je Washington D. C. V to državno in politično tvorbo sodita tudi Aljaska in Havaji, ki so s svojimi 132 otoki in atoli postali del ZDA leta 1959. Tako se na 9.629.091 kvadratnih kilometrih razteza tretja največja država na svetu.

Združene države so v mnogih medijih predstavljene zelo stereotipno: nevrotični ljudje, ki se venomer vozijo v avtih, visoke stavbe, čez katere sonce le redko posije, in velike ravnine, po katerih divjajo tornadi. Če presežemo tovrstne klišeje, kmalu ugotovimo, da so ZDA veliko več kot to. Etnično, versko in jezikovno je to pisana država, saj v njej živi mnogo etničnih skupin iz celega sveta, poleg tega je tudi geografsko ta država presenetljivo raznolika.

Na zahodu se nahaja Skalno gorovje in na vzhodu Apalači, najvišji vrhovi pa se dvigajo vse do 4.000 metrov in višje. Znamenitosti tudi sicer ne zmanjka. Najbolj obiskana naravna znamenitost je zagotovo Veliki kanjon v zvezni državi Arizona, ki je dolg 440 kilometrov in na nekaterih delih globok tudi do 1600 metrov. Če potujemo po zveznih državah, se velja ustaviti v Kaliforniji, kjer se v Dolini smrti nahaja najnižja točka ZDA, ki je kar 86 metrov pod morsko gladino. Bolj urbanim raziskovalcem pa ravno tako ne bo dolgčas. V ZDA je ogromno spomenikov in drugih znamenitosti. V San Franciscu je bil leta 1937 zgrajen Golden Gate, ki je bil takrat največji viseči most na svetu. V New Yorku pa vsakogar, ki se tam mudi prvič, pozdravi 93,5 metra visok Kip svobode, ki so ga Američanom podarili Francozi ob stoti obletnici neodvisnosti leta 1876. In seveda je vse to le začetek dolgega spiska lepot in znamenitosti te države...

Kulturni pluralizem

V ZDA najdemo približno 300 milijonov ljudi različnih veroizpovedi, narodnosti in jezikov, interesov ter poklicev. To je razlog, da ne moremo govoriti o enem samem narodu s skupno nacionalno identiteto in kulturo. Nasprotno, zaradi množice etničnih, jezikovnih in verskih skupnosti lahko govorimo predvsem o državi, ki poskuša graditi na kulturnem pluralizmu. Zaradi množice etničnih, jezikovnih in verskih skupnosti lahko govorimo predvsem o državi, ki poskuša graditi na kulturnem pluralizmu.

Tako danes kot v preteklosti se je ta država vzpostavljala skozi množstvo različnih vplivov. Kot je znano, je velik pomen imela Velika Britanija, po kateri so ZDA prevzele pravni sistem, svoj delež pa so prispevale tudi Irska, Nemčija, Poljska, Italija, Francija, Španija in druge evropske države. Poleg njih pa še staroselska ljudstva, ki so prvotno več tisočletij živela na teh ozemljih in po obdobju kolonizacije živijo v rezervatih, a večinoma tudi izven njih. Pomemben vpliv so imeli še Afroameričani (prvi so na to območje v času evropske kolonizacije kot sužnji prišli že v 16. stoletju) in Latinoameričani

(Chicanos), saj je bil jug ZDA nekaj časa pod špansko nadoblastjo, danes pa je število priseljencev iz Latinske Amerike vse večje.

Stereotipi o "ameriški kuhinji"

Kulturni vpliv priseljencev, ki so se v ZDA preselili prostovoljno in tistih, ki so bili v to prisiljeni, ni čutiti samo v jeziku, politiki in kulturi, ampak tudi v kuhinji. Tamkajšnjo kulinariko zato ne predstavljajo le obilni zajtrki s pečeno slanino in kosila s hot dogi, hamburgerji z ocvrtim krompirčkom (vse te jedi so v ZDA pravzaprav prišle skupaj z nemškimi priseljenci). Prav tako ne smemo ZDA enačiti z verigami hitre prehrane, kot sta McDonald's in Kentucky Fried Chicken. Sodoben prebivalec ZDA se namreč pogosto zaveda pomembnosti zdrave prehrane. Kljub temu, da veliko prebivalcev trpi zaradi prekomerne teže, vedno bolj prisegajo na t.i. zdrav način življenja. Kljub temu, da veliko prebivalcev trpi zaradi prekomerne teže, vedno bolj prisegajo na t.i. zdrav način življenja. V domači kuhinji pogosto pripravljajo jedi, ki sledijo njihovi družinski tradiciji. Če se na potepanju po ZDA ustavimo v zveznih državah v osrednjem delu, je vredno poskusiti odlične doma pripravljene pite, kruh in drugo pecivo. Poleg tega nikakor ne gre zamuditi kulinarčne palete, ki jo ponujajo restavracije s t.i. etnično prehrano, od indijskih, vietnamskih, kitajskih, mehiških specialitet do posebnosti različnih afriških in evropskih kuhinj.

Tekmovalnost, ki je pomembna v poslovnem svetu, se izraža tudi v športu. Vsako leto veliko navijačev stiska pesti za svoje najljubše moštvo v ameriškem nogometu, še posebej veliko gledanost dosežejo tekme v času praznikov. To so, na primer tekme, ki se igrajo na zahvalni dan, ali tiste, ki so na sporedu prvega januarja.

Poslovni bonton

Tekmovalnosti ni čutiti samo v ameriškem nogometu, saj je ta, včasih nezaželena lastnost, še kako pomembna v poslovnem svetu ZDA. Čeprav marsikatero veliko podjetje ne vzdrži pritiska trga, pa se v ZDA pojavlja zelo veliko malih podjetij, ki imajo, med drugim, podporo tudi s strani države. Ena takih organizacij je U.S. Small Business Administration. Kot piše na njihovi spletni strani, je bila organizacija ustanovljena s podporo vlade, da bi pomagala, svetovala in tudi zaščitila mala podjetja. Zavedajo se namreč njihovega pomena za državno ekonomijo in blaginjo, pa tudi za prepoznavnost ZDA. Svetujejo jim, kako posel sploh začeti in kje se stvari lotiti.

Pravila osebne razdalje

Pri poslovanju s podjetji iz ZDA je dobro biti pozoren na štiri osebna področja, ki se jih prebivalci te države radi držijo. Pri poslovanju s podjetji iz ZDA je dobro biti pozoren na štiri osebna področja, ki se jih prebivalci te države radi držijo. Antropolog Edward Hall jih je osnoval in poimenoval na podlagi raziskave. Prva je intimna razdalja: gre za 45-centimetrsko razdaljo od človeka. Ta krog gibanja je omejen na družinske člane, intimne partnerje in najozje prijatelje, pa tudi na osebje bolnišnic in reševalce. Osebna razdalja je tista, katere se držijo prijatelji, in znaša meter in 20 centimetrov, dosežemo pa jo tudi s stiskom roke. Za poslovanje pomembna razdalja je družbena, ki znaša od metra in 20 centimetrov pa vse do treh metrov in pol. Slednja, javna razdalja, je tista, katero naj bi spoštovali na primer novinarji in fotoreporterji.

Naslavljanje in videz

Ob prvem srečanju s poslovnimi partnerji je po besedah poslovnežev iz ZDA zaželeno, da se jih naslavlja z izrazi gospod ali gospa, mogoče tudi gospodična, in njihovimi priimki. Če je znano, da ima oseba doktorski naziv, je spoštljivo, da se ga uporabi. Nikoli ne uporabljamo samo osebnih imen. V večini primerov ljudje po daljšem poslovanju (ali že prej) izrazijo željo, da se uporabljajo samo imena. Rečejo, na primer: »You can call me Bill!« S tem postanejo odnosi nekoliko manj formalni, posli pa se lažje sklepajo.

Primerna poslovna oprava se spreminja glede na geografsko regijo, etnično pripadnost poslovneža, dan v tednu in industrijsko panogo. V mestih je kodeks oblačenja običajno bolj strog, v ruralnih okoljih pa pogosto bolj sproščen. Spletni vodniki moškim svetujejo naj oblečejo obleko, ki jo sestavlja srajca, za katero je zaželeno, da je vsak dan druga, hlače in suknjič, ki naj bi bil v klasičnih barvah, kot sta siva ali mornarsko modra. Kravata je zaželeno na pomembnih sestankih in srečanjih s poslovnimi partnerji. Ženske naj bi nosile kostim ali obleko s suknjičem v klasičnih barvah, ki jo lahko pospremiijo z manjšimi artikli nakita skladnih barv. Če ste kdaj v dvomih, kaj obleči, je priporočljivo, da se odločite za bolj konzervativno opravo. Če ste kdaj v dvomih, kaj obleči, je priporočljivo, da se odločite za bolj konzervativno opravo. Poleg tega je dobro vedeti, da v podjetjih obstajajo t.i. casual Fridays, ki so bili uvedeni v osemdesetih letih dvajsetega stoletja. Po besedah poslovnežev, zaposlenih v podjetjih ZDA, se lahko ob petkih moški oblečejo v udobnejše hlače (pod pogojem, da te niso iz jeansa) ter majico z ovratnikom ali srajca, ki jo oblečejo pod suknjič. Niso pa zaželeni sandali ali kakšni drugi odprti čevlji.

Pogled pomeni čisto vest

Sogovorniki z izkušnjami v poslovanju s podjetji iz te države poudarjajo, da je pri poslovanju v ZDA pomemben očesni kontakt: kadar poslovni partner razlaga strategije, želje ali pogoje, je pomembno, da ga ostali gledajo neposredno v oči. Odmikanje pogleda pri sklepanju poslov bi lahko pomenilo, da nimajo čiste vesti ali ne mislijo resno. Poleg tega za prebivalce ZDA tudi ni vljudno, če se skušamo izogniti rokovanju pri srečanjih. Paziti pa moramo, da roke ne stisnemo preveč ali pa da je ne položimo sogovorniku v roko kot hladno ribo.

Raje ne zamujajte

Čeprav se mogoče komu zdi, da je to splošno znano, je vseeno dobro poudariti, da svojo slabo oliko in neodgovornost kažemo tudi s tem, da zamujamo. Točnost je v poslovnem svetu ZDA zelo cenjena. Čeprav je delovni čas v večini podjetij precej fleksibilen, je vseeno bolje, da ste na delovnem mestu raje deset minut prej kot pozneje. Čeprav je delovni čas v večini podjetij precej fleksibilen, je vseeno bolje, da ste na delovnem mestu raje deset minut prej kot pozneje. To velja še posebej za dogovorjene poslovne sestanke. Če je na cesti gneča ali se zgodi kaj nepredvidljivega, zaradi česar zamujate, je zelo pomembno, da o tem obvestite poslovnega partnerja in čimbolj natančno napoveste svoj prihod. Zelo nezaželeno pa je, da vaš telefon zveni v prazno in da o zamudi nikogar ne obvestite. Posel bo morda kljub zamudi vseeno izpeljan, vendar se lahko vaši poslovni partnerji začnejo spraševati, ali boste zastavljenim projektom kos.

Poslovna kosila brez spremljevalk ali spremljevalcev

Glede na to, da se posli ne sklepajo samo v poslovnih prostorih, temveč tudi zunaj njih, je zaželeno, da pred poslovanjem osvojimo tudi pravila v zvezi s poslovnimi kosili, večerjami in podobnim. Na poslovne večerje v nobenem primeru niso povabljeni družinski člani, običajno se večerja tudi ne odvija na domu katerega od poslovnih partnerjev. Taka povabila so v navadi le ob dolgoletnem poslovanju ali ob osebnem prijateljevanju. Kot pri nas, so tudi v ZDA primeren kraj za poslovne večerje ugledne in priznane restavracije. Na poslovne večerje ali kosila tudi ni priporočljivo priti s spremljevalko ali spremljevalcem, če to ni posebej navedeno v vabilu. Če poslovanje poteka tudi na teh srečanjih, potem so primerni zgolj pogovori o poslu in ne o drugih temah. Nikoli ni preveč dobrodošel pogovor o politiki ali veri. Če poslovni partner postavi vprašanje o taki temi, mu lahko odgovorimo čim bolj nevtrarno, da ne izražamo preveč svojega stališča in skušamo diplomatsko spremeniti temo pogovora. Kakšen je potek pogovora, je seveda v veliki meri odvisno od ljudi, ki so udeleženi. Navadno se tem, kot so šport, družina in podobno raje lotimo ob bolj neformalnem druženju. Navadno se tem, kot so šport, družina in podobno raje lotimo ob bolj neformalnem druženju. Vendar pa je to zelo odvisno od posameznikov. V nekaterih predelih ZDA pogovor o družini spremlja že prvo srečanje poslovnih partnerjev. Pri tem se zanesemo na lasten občutek in se prilagodimo sogovorniku. V pisarnah velikokrat visijo slike otrok, zakonskih partnerjev in drugih družinskih članov. Če zmanjka tem za pogovore in je iz slik razvidno, da ima poslovnež družino, so vprašanja o šolanju in športnih dejavnostih otrok lahko dober izhod v sili.

Upoštevajte delovni čas

Iz izjav sogovornikov je očitno, da bo upoštevanje delovnega časa olajšalo delo. Tako ne bomo v zadregi zaradi zamude ali neprimernih ur. V mnogo podjetjih se delovni dan prične ob sedmi ali osmi uri in traja do pete ure ali dlje, če delo ni končano. V mnogo podjetjih se delovni dan prične ob sedmi ali osmi uri in traja do pete ure ali dlje, če delo ni končano. V vmesnem času se odvijajo sestanki znotraj oddelkov podjetja, in sicer navadno od desete do enajste ure, sledi enourni odmor za kosilo, ki je med dvanajsto in drugo uro. V vmesnem času so predvideni tudi sestanki s poslovnimi partnerji, ki so lahko ob katerikoli uri in se jim prilagaja celoten delovnik. V podjetju, kjer je bil zaposlen eden od mojih sogovornikov, so imeli vodje oddelkov prvi desetminutni sestanek ob osmih zjutraj, kjer so dobili napotke, kaj je potrebno storiti čez dan. Ob petih popoldne so se zopet sestali na krajšem sestanku in o opravljenem delu poročali. Tako so vse zadrege reševali sproti. Sicer pa so za poslovna srečanja primernejše dopoldanske ure ali pa ure takoj po kosilu. Če je sestanek v času kosila, lahko to pomeni tudi lažje sklepanje posla, saj je ozračje bolj sproščeno.

Vstopnica za športno prireditev kot darilo

Previdnost ni odveč niti pri poslovnih darilih in vizitkah. Kot pravijo sogovorniki, se poslovna darila izmenjavajo le med najvišjimi predstavniki podjetja, uslužbencem na nižjih položajih pa jih ni dovoljeno sprejemati. Darila, ki jih dobijo vsi, se izmenjujejo v prazničnem času, v času božiča in novega leta. Ta ne smejo presegati vrednosti 25 dolarjev, tista za poslovneže in za višje predstavnike pa ne 50 dolarjev, drugače lahko obdarovani dobi vtis, da je podkupljen. Darila ne smejo presegati vrednosti 25 dolarjev, tista za poslovneže in za višje predstavnike pa ne 50 dolarjev. Navadno gre za izmenjavo daril, ki predstavljajo podjetje, s katerim poslovanje poteka, kar pomeni, da se obdaruje z izdelki podjetij. Če je podjetje iz druge države, pa so dovoljena tudi darila, ki predstavljajo državo tistega, ki darilo izroči. Primerna darila so tudi vstopnice za športno prireditev, ki so lahko zahvala ali

priznanje za dolgoletno sodelovanje. Vizitka, ki se jo izroči, mora biti nova. Poleg tega ne sme biti preveč kričečih barv in ne sme vsebovati neprimernih logotipov. Standardna velikost je še vedno 9 cm dolžine in 5 cm višine.

Anekdota

Poslovnežu iz ZDA je posel pomemben in se zaveda, kako hitro ga lahko izgubi, če ne pokaže pravega interesa. Prav tako je pomemben prvi vtis, saj tako izveš, ali lahko od pogovora pričakuješ tudi dober posel. Zanimiva je anekdota o slovenskem mestu, ki se je želelo pobratiti z mestom iz neke ameriške zvezne države. Najprej so v mestu iz ZDA to sprejeli z veseljem in navdušenjem, zaradi česar je prišlo do obiskov in druženj. Vendar pa so prebivalci mesta iz ZDA to razumeli predvsem kot poslovno priložnost, medtem ko so Slovenci njihov prihod interpretirali kot prijateljsko druženje, zato so svoje goste peljali na izlet, kjer jim razkazovali lepote države in se veselo družili ob hrani in pijači, ne da bi mislili na posel. To pa ni ustrezalo ameriškim »pobratimom«, saj so ugotovili, da od takšnega pobratenja nimajo nikakršnih koristi in so ga odpovedali.

LITERATURA:

Bizjak, Ivan. 2005. 'Združene države Amerike.' V: Enciklopedija za vedoželjne. Svetovna geografija. Ivan Bizjak, ur. Ljubljana: Prešernova družba, str. 64 - 83.

Small Business Administration. 2007. '[About SBA.](#)'

Wikipedia. 2001. '[United States.](#)'

Wikipedia. 2001. '[Culture of USA.](#)'

Kwintessential.co.uk. 2010. '[USA - Language, Culture, Customs and Etiquette.](#)'

Roberts, Kimberley in Stephen Taylor. 2008. '[United States of America.](#)'

Dobro je vedeti

Združeni arabski emirati so federacija sedmih samostojnih ureditev, ustanovljena leta 1971, ko so se Britanci umaknili iz Perzijskega zaliva. Ta z nafto bogata obmorska puščavska država na jugovzhodu Arabskega polotoka meji na severu na Perzijski zaliv, na severovzhodu na Omanski zaliv in Oman, na katerega meji tudi na vzhodu, na jugu in zahodu pa meji na Savdsko Arabijo.

Vsakemu izmed omenjenih sedmih emiratsv vlada šejk. Ti emirati so Abu Dhabi, Ajman, Dubaj, Al Fujayrah, Ra's al Khaymah, Sharjah in Umm al Qaywayn. Čeprav so odnose med sedmimi šejkati prežemali stoletja trajajoči tekmovalnost, plemenska nasprotja in spori zaradi meja, so se po britanskem odhodu s tega območja leta 1971 povezali v federacijo. Velika nahajališča nafte in zemeljskega plina so tekmujoče šejke zblížala. Šejkati so se povezali s skupno zunanjo, gospodarsko in obrambno politiko, pri tem pa je vsak ohranil notranjepolitično suverenost. Državni poglavar je postal emir Abu Dhabija, ki zavzema približno sedem osmin državnega ozemlja in ima tudi daleč največje dohodke od prodaje nafte.

Uradni jezik je arabščina, kljub temu pa skoraj vsi prebivalci govorijo tudi angleško, tako da jezik ne predstavlja težav ne za turiste in ne za tiste, ki v tej bogati državi iščejo poslovne priložnosti. Samostojnost in naraščajoča blaginja zaradi velikanskih skokov naftnih cen sta podoba emiratsv nekaj letih popolnoma spremenili. Zmanjšali so nepismenost in starši so v začetku sedemdesetih let dobivali celo premije, če so pošiljali otroke v šolo. Zdravniška pomoč in bivanje v sodobnih bolnišnicah sta brezplačna. Če zdravljenje ni mogoče v emiratsv, pošiljajo bolnike celo na državne stroške v tujino. Zdravniška pomoč in bivanje v sodobnih bolnišnicah sta brezplačna. Če zdravljenje ni mogoče v emiratsv, pošiljajo bolnike celo na državne stroške v tujino. Zasedana majhna mesta s starimi pristanišči za tradicionalne čolne, ki jim pravijo dhau, so se spremenila v sodobna upravna središča. Parkovne in rekreacijske površine vsak dan zalivajo, negujejo in čistijo delavci iz Pakistana in Indije. Kakorkoli že, Združeni arabski emirati so trenutno ena najbogatejših držav na svetu prav zaradi nafte.

Sožitje napredka in tradicije

Prebivalci emiratsv si lahko privoščijo razkošno življenje, saj je dohodek na prebivalca v njihovi državi največji na svetu. Varčevanja skorajda ne gre omenjati. Tako se na primer na bazarjih daleč najbolje prodajajo najnovejši izdelki zabavne elektronike. Trgovine sicer večinoma vodijo Indijci in Pakistanci, dobički pa se stekajo v žepe domačinov. Uslužbenci ministrstev pogosto dajejo svoje ime več firmam.

Na nasmeh, toplino in gostoljubje naletite povsod. Zagotovo so ljudje tisti, ki naredijo obisk v emiratsv še bolj poseben in očarljiv. Prijaznost Arabcev, številni festivali, galantna postrežba na vsakem vogalu, odprtost za pogovor in druženje ... Vse to vas čaka tam. Kljub najsodobnejšim tehnologijam, ki jih uvajajo v državi, so prebivalci emiratsv ohranili smisel za tradicijo. Tako kot v preteklosti imajo tudi zdaj vsako pomlad tekme kamel v puščavi. Tako kot v preteklosti imajo tudi zdaj vsako pomlad tekme kamel v puščavi. Samo cene so se spremenile. Lastnike dragocenih zmagovalnih živali čakajo veliki dobitki, na primer športni avtomobil ali puščavska vozila s pogonom na vsa štiri kolesa.

Lov z dresiranimi sokoli je šport za bogate moške. Divjad se odpravijo loviti v puščavo na način svojih prednikov, le da to počno v vozilih s pogonom na štiri kolesa. Nekoč so lovili s sokoli zato, da so lahko prehranili družino, danes pa je to samo še priljubljen konjiček.

Zaledje emiratom z brezupno vročo puščavo je tako rekoč nenaseljeno, saj je oaz le malo. In prav izredno nenavadne puščavske pokrajine naj bi uporabljali za privabljanje premožnih turistov z vsega sveta. Seveda pa gostov ne pričakujejo poleti, ko dosega vlažna vročina na obalnih območjih do 50°C, temveč v obdobju prijetno tople zime, predvsem pa spomladi, ko puščava zaradi kratkotrajnega deževja vzcveti.

Dubaj - srce emiratom

V Dubaju se začne vse, kar je poslovnega v Združenih arabskih emiratih. Še pred stoletjem je bilo to mirno mesto, posejano z barakami beduinskih trgovcev in morskih nabiralcev biserov, danes pa ob boku mošej starega Dubaja cvetijo mednarodne veleblagovnice in znanstveno-fantastični nebotičniki. Mesto je trenutno eno izmed najbolj aktualnih tako za turiste kot za poslovneže, kar lahko zasledimo v vseh medijih in vsakodnevnih pogovorih. In prav zaradi tega ga na tem mestu omenjam.

Še pred stoletjem je bil Dubaj mirno mesto, posejano z barakami beduinskih trgovcev in morskih nabiralcev biserov, danes pa ob boku mošej starega Dubaja cvetijo mednarodne veleblagovnice in znanstveno-fantastični nebotičniki. Dubaj je sodobno in nadvse čisto mesto, katerega glavni jezik uprave in sporazumevanja je angleščina. Trgovski centri so tipično ameriški, vključno s vsemi restavracijami s hitro prehrano, kot so Burger King in McDonald's. Premoženje Dubaja temelji na njegovih naftnih zalogah, trgovini in v zadnjem času bliskovitem razvoju turizma. V njem se prepletata tradicija in sodobnost. Dejstvo je, da se je izmed vseh delov Združenih arabskih emiratom Dubaj daleč najbolj potrudil privabiti v deželo poslovneže in vlagatelje kapitala iz tujine, še posebej iz Evrope in Severne Amerike. Država je začela izvajati zelo velikopotezen načrt, in sicer graditev mednarodnega letališča in pristanišča za čezoceanske ladje, še preden so na njenih tleh odkrili nafto. Port Rashid je danes pomembno trgovsko središče, specializirano za pretovarjanje s čezoceanskih ladij na številne tradicionalne ladjice dhaue. Nekaj teh ladjic redno pluje med Dubajem in samo 140 km oddaljeno iransko obalo. Dubaj je tudi eden glavnih pretovornih krajev za trgovanje s perzijskimi preprogami.

Velike zasluge za tak razvoj ima družina Al Maktum, natančneje šejk Rašid, »oče Dubaja«, ki je umrl leta 1990, in njegov naslednik šejk Mohamed. Prvi je postavil sodobne razvojne smernice, ustanovil letalsko družbo Emirates Airlines, ki je v desetletju postala najbolj priznani letalski prevoznik, in naredil mesto za trgovski center Srednjega vzhoda. Njegov sin, poslovni in politični genij, pa je poskrbel, da dežela privablja milijarde tujih investicij, s katerimi gradi čudesa nove dobe. Kot takega je Dubaj spoznal tudi moj sogovornik Stanko Vindiš, direktor in lastnik mariborskega podjetja Mach, ki se ukvarja z gradbeništvom.

Poslovni bonton

Dežela poslovnih priložnosti

Znano je, da Združeni arabski emirati privabljajo ne samo turiste, ampak tudi poslovneže iz vsega sveta, predvsem iz Evrope in Severne Amerike, pa tudi tiste, ki so sem prišli »s trebuhom za kruhom«, da bi si ustvarili boljše življenje. Kot mi je povedal Stanko Vindiš, prihaja večina vodstvenega kadra in strokovnjaki, ki sodelujejo pri največjih projektih, prav iz Evrope, delovna sila pa so predvsem delavci iz Pakistana in Indije. Kakorkoli že, tukaj se gradijo največji trgovski centri, največji in najbolj razkošni hoteli, ki navadnim smrtnikom približajo tisto, česar si niti v sanjah ne znamo predstavljati. Investicije so tako velike, da se nam številke zdijo nepredstavljive.

Vsi ti velikanski projekti pa zagotovo ne bi bili tako odmevno in uspešno zaključeni, če ne bi imeli tam pravih kadrov in pravega načina poslovanja. Način poslovanja v arabskem svetu je poseben in se razlikuje tako od evropskega kot tudi ameriškega. A naj poudarim, da v primeru Združenih arabskih emirats na način poslovanja v veliki meri vplivajo ameriške in zahodnoevropske norme, izobraževanje tukaj je kakovostnejše in mobilnost managementa je večja kot v katerikoli drugi arabski državi.

Zakaj je način poslovanja tako poseben in kaj vliva nanj? Še vedno so glavni dejavniki islam, vpliv zahoda in vladne intervencije. Značilnosti njihovega poslovanja pa sta sodelovanje in posvetovanje. To mi je potrdil tudi moj sogovornik, ki je dejal, da se posvetovanja v Združenih arabskih emirats poglobitnega pomena. Pred vsakim podpisom pogodbe poteka dolgo posvetovanje investitorja velikih projektov (to je večinoma sam šejk) s svojimi zaposlenimi strokovnjaki, ki mu svetujejo na področjih, ki so v okviru projekta poglobitna, glavno in končno besedo pa ima on sam. Prav tako je tudi v podjetjih, kadar potekajo pogovori o sodelovanjih in drugih pomembnih odločitvah, kjer se direktor podjetja dokončno odloči šele po dolgem posvetovanju s svojimi svetovalci. Na uspešnost poslovanja najbolj vplivajo družinska vzgoja ter izkušnje, kar pa je v veliki meri pogojeno z gospodarsko razvitostjo, ki je v primeru Združenih arabskih emirats na visokem nivoju. Omenila sem, da je eden glavnih faktorjev, ki neposredno vpliva na poslovanje v arabskem svetu, islam, ki je sestavljen iz petih stebrov. Dolžnost vsakega muslimana je upoštevanje le-teh. Muslimanska sveta knjiga je Koran, ki med drugim vsebuje etična načela in pravila obnašanja. V arabskem svetu islam močno vpliva na poslovne odločitve. Ta pravila se neposredno uporabljajo v vsakodnevem življenju, tudi v poslovnem. Kadar poslujemo v islamski državi, je potrebno upoštevati različno razumevanje poslovnih konceptov. Pravičnost in legitimnost sta glavni vodili poslovanja v arabskem svetu, tudi v emirats. Pravičnost in legitimnost sta glavni vodili poslovanja v arabskem svetu, tudi v emirats. Poslovni uspeh je tisti, ki kaže glavno razliko med zahodnimi in islamskimi vrednotami. Socialna pravičnost in enakomerna porazdeljenost dohodka pomenita uspeh v islamskem gospodarstvu. Po besedah mojega sogovornika je vpliv vere večji v ruralnem okolju, manjši pa v večjih gospodarsko in kulturno razvitih mestih, kot sta Abu Dhabi in Dubai, kjer ženske hodijo odkrite (brez pokrival na glavi), kar je skoraj povsod v muslimanskem svetu prepovedano.

Po tem lahko sklepamo, da zahod na ta urbana območja precej vpliva, kar pa ne pomeni, da tam niso verni. Razloge je potrebno iskati tudi v tem, da postajata ti dve mesti vedno bolj multinacionalni, saj se sem preseljuje vedno več ljudi s vsega sveta. Prvo tako mesto je bil Dubai, zdaj pa se glavni gradbeni projekti selijo v Abu Dhabi, kjer so tudi parlament, večina ministrstev, vladnih organizacij, ambasad in naftnih družb. Abu Dhabi nameravajo v bližnji prihodnosti spremeniti v najpomembnejšo kulturno prestolnico na svetu. Ali drugače: politične glave z naftnimi mogotci. Kot mi je dejal Stanko Vindiš, nameravajo Abu Dhabi v bližnji prihodnosti spremeniti v najpomembnejšo kulturno prestolnico na svetu.

Neizprosni v poslu, sproščeni po njem

Velika mesta so v Združenih arabskih emiratih glavna »prizorišča« za poslovna srečanja, pogajanja in sklepanje poslov. Tukaj se srečujejo poslovneži z vsega sveta in s seboj prinašajo svoje navade in načine poslovanja. Seveda pa se morajo prilagoditi in včasih celo podrediti islamskemu načinu poslovanja, ki velja za neizprosne. V poslovanju dajejo Arabci velik pomen osebnemu stiku in poslovanje se ne začne, dokler se ena stran ne odloči, s kom bo poslovala. Šele takrat se začnejo pogovori, sledijo pogajanja, če so ta uspešna, pa še podpis pogodbe.

Vsako poslovno srečanje se začne s pozdravom in rokovanjem. Pri rokovanju je pomemben direkten pogled v oči. Kot povsod v arabskem svetu, se tudi tam moški med pozdravom poljubljajo na lica. Tega ne delajo s poslovnimi partnerji in niti z ženskami, ampak le med seboj. Z ženskami se ne rokujejo, še posebej ne s tujci, razen če je ženska tista, ki prva ponudi roko. V arabskem svetu velja leva roka za nečisto, kazanje podplatov med sedenjem pa velja za nečedno. V arabskem svetu velja leva roka za nečisto, kazanje podplatov med sedenjem pa velja za nečedno. Tudi vizitke se dajejo in prejema z desno roko. Njihove vizitke so ponavadi dvojezične, napisane v arabskem in angleškem jeziku. Vse to mi je potrdil tudi moj sogovornik in mi omenil tudi izjemno gostoljubnost že ob prihodu na letališče, kjer ga je pričakalo osebje podjetja, s katerim naj bi njegovo podjetje poslovalo.

Poslovna srečanja in sestanki, kjer je govora izključno o poslih, potekajo v podjetjih, v temu namenjenih sejnih sobah. Ker je petek v arabskem svetu sveti dan, poslovnih srečanj ob petkih ni. Po izkušnjah mojega sogovornika, so vsa poslovna srečanja potekala ob ponedeljkih v večernih urah nekje ob 19. ali 20. uri. Ena izmed vrednot arabskih poslovnežev je tudi točnost, je povedal Stanko Vindiš. Sestanki so po njegovih izkušnjah trajali od ene do dveh ur, potek pogovora pa se ni kaj dosti razlikoval od tistih v Evropi. Teme pogovorov se v njegovih primerih niso nikoli navezoval na privatno življenje, pomemben je le posel. Arabci nasploh ne govorijo radi o slabih staneh poslovanja. Pogovori potekajo v angleškem jeziku, ki ga arabski poslovneži v Združenih arabskih emiratih dobro obvladajo. Seveda obstajajo kakšne izjeme, takrat pa si pomagajo s prevajalci.

Zlati šivi namesto Guccija, Diorja in Prade

Kako pa se arabski poslovneži oblačijo? V Združenih arabskih emiratih se poslovneži v večini primerov odenejo v svoje tradicionalne obleke, ki so del njihovega vsakdana tako v službi kot tudi v zasebnem življenju. Evropski in ameriški poslovneži svojo moč in bogastvo med drugim izkazujejo s poslovnimi oblekami in temu primernimi modnimi dodatki priznanih modnih oblikovalcev, kot so Gucci, Dior in Prada. Obleke arabskih poslovnežev se razlikujejo med seboj predvsem po robovih. Več kot je v oziroma na robovih zlatih šivov, večje je premoženje njihovih lastnikov in bolj so pomembni. Obleke arabskih poslovnežev pa se razlikujejo med seboj predvsem po robovih. Več kot je v oziroma na robovih zlatih šivov, večje je premoženje njihovih lastnikov in bolj so pomembni. Arabski poslovneži tako izkazujejo svojo moč. Po besedah sogovornika so statusni simboli tudi dragi čevlji oziroma sandali, mobilni telefoni, ure, ki stanejo celo premoženje, in izjemno draga pisala. Stanko Vindiš mi je tudi povedal, da ne nosijo nakita, saj je ta prepovedan.

Kakor skoraj povsod po svetu, je tu v Združenih arabskih emiratih v navadi, da poslovnega partnerja povabijo na poslovno kosilo ali večerjo. To je bistveni del pri vzpostavljanju stikov s poslovnimi

partnerji. V večini primerov gre za večerje, saj sestanki potekajo v poznih popoldanskih ali celo večernih urah. Arabski poslovneži svoje poslovne partnerje iz tujine povabijo v kakšno izmed njihovih mnogih restavracij s tradicionalno hrano, kjer po možnosti sedijo na tleh. Takšna je tudi izkušnja mojega sogovornika. Tradicionalna arabska hrana velja za zdravo in lahko, saj je prilagojena življenju v visokih temperaturah, ter vsebuje veliko zelenjave. Pijača, ki jo pijejo ob večerji, je seveda kot povsod v islamskem svetu brezalkoholna. Pijejo namreč predvsem čaj ali kavo. Po koncu večerje postrežejo s tradicionalnim napitkom iz arašidov. Na poslovnih večerjah kadijo vodno pipo. Od poslovnih partnerjev sicer izrecno ne zahtevajo, da jo kadijo, je pa to zaželeno. Stanko Vindiš mi je na tem mestu povedal, da na poslovnih večerjah kadijo tudi vodno pipo. Od poslovnih partnerjev sicer izrecno ne zahtevajo, da jo kadijo, je pa to zaželeno. Arabci s tem izkazujejo, da so poslovnega partnerja sprejeli in to, da mu ponudijo pipo, je velika čast. Natararji pa skrbijo, da so pipe vedno prižgane. Glasba v teh restavracijah je tradicionalna. Teme pogovorov so sproščene in še vedno so v ospredju posli. Govora je tudi o športu in svetovni politiki, medtem ko ostajajo teme glede privatnega življenja nedotaknjene. V arabskem svetu se, mimogrede, ne more zgoditi, da bi alkohol povzročil kakšne nevšečnosti in nepredvidljive dogodke med debato.

Čas ima posebno vlogo

Kaj pa čas? Ta ima v življenju arabskega poslovneža posebno vlogo. V arabskem svetu so ljudje in odnosi pomembnejši od ure, saj lahko nenapovedani obiski družine prekinejo poslovne sestanke in celo pogajanja. Hitrost poslovanja je občutno počasnejša kot v Evropi. Pogajanje v arabskem svetu je dolgotrajen proces. Arabski poslovneži si vzamejo čas, da vse dobro pretehtajo, preden se odločijo za kakršen koli korak. V Združenih arabskih emiratih poudarjajo potrpežljivost kot glavno vrlino.

Trenutno se tam izvajajo ogromni gradbeni projekti in se bodo še nekaj časa, vsaj dokler ne bo zmanjkalo ali idej ali pa denarja. Slednjega pa definitivno zlepa ne bo ...Moj sogovornik za konec dodaja, da rad posluje z Arabci, saj so se posli tam vedno odvijali brez zapletov in se zaključili tako, kot je bilo načrtovano. Pravi, da je poslovnih priložnosti še veliko, predvsem v gradbeništvu. Trenutno se tam izvajajo ogromni gradbeni projekti in se bodo še nekaj časa, vsaj dokler ne bo zmanjkalo ali idej ali pa denarja. Slednjega pa definitivno zlepa ne bo ...

Za konec še to: tamkajšnji bogati nakupovalni centri, slikoviti hoteli, bahavi klubi za golf in raznovrstni stekleni stolpi so nepozabni. Verjetno je želja vsakega smrtnika, da vsaj enkrat v življenju okusi »pravljичni« svet, ki ga resnično lahko v takšni meri doživimo le v Združenih arabskih emiratih.

Anekdota

Stanko Vindiš, direktor in lastnik mariborskega podjetja Mach, mi je povedal, da je bil nekoč s svojimi sodelavci v Združenih arabskih emiratih med tridnevnim bajramom, ko se končuje njihovo postno obdobje. Arabski poslovneži se seveda tega verskega običaja dosledno držijo in tako so pozabili na poslovne partnerje iz tujine. Takrat so se tudi Stanko Vindiš in njegovi sodelavci en dan postili.

Izbor literature

Beazley, Mitchell. 1992. Severna Afrika in Arabski polotok. Ljubljana: Mladinska knjiga.

Bratož, Peter. 2003. 'Značilnosti pogajanj v arabskem svetu.' Neobjavljeno diplomsko delo.

Mason, Antony. 2004. Ljudje z vsega sveta. Tržič: Učila Internacional.

[Wikipedia](#). 2007.

[Ministrstvo za zunanje zadeve](#). 2007

[SPAN Group](#). 2007.