



Business Etiquette

Il galateo professionale
a supporto del tuo Made In Italy

IN COLLABORAZIONE CON



Fondazione
Università
Ca'Foscari



POLONIA

INDICE

Cinesica	PAG. 3
Prossemica	PAG. 3
Oggettemica	PAG. 4
Aspetti sociolinguistici	PAG. 4
Dialogo e conversazione in presenza, incontro di lavoro	PAG. 5
Conversazione (Video)-Telefonica	PAG. 5
Eventi mondani	PAG. 6
Concezione del tempo	PAG. 6
Decisioni	PAG. 7
Negoziazione	PAG. 7

Introdurre le imprese ai mercati esteri richiede una comprensione approfondita delle sottili sfumature culturali che guidano le interazioni commerciali. Le differenze nella business etiquette possono essere la linea sottile tra un accordo di successo e un potenziale malinteso. È qui che entrano in gioco le nostre schede sulla business etiquette dei Paesi più interessanti per l'export italiano. Progettate su misura per le esigenze delle aziende che si espandono globalmente, queste schede offrono una guida esaustiva alle **pratiche commerciali**, alle **norme sociali** e ai **protocolli culturali** specifici di ogni paese. **Riconosciamo le diversità culturali come un'opportunità**, e massimizziamo le opportunità di business per le nostre aziende, consentendo di navigare con fiducia e successo nei mercati internazionali.



Consulta le altre schede sulla Business Etiquette

Trova il Paese di tuo interesse, e scopri il galateo professionale a supporto del tuo Made In Italy.

SCARICALA GRATIS





Schede Paese con Focus Business Etiquette

POLONIA



Cinesica

A differenza degli italiani, i polacchi risultano più **contenuti per quanto concerne le espressioni facciali**, risultando all'apparenza meno calorosi. Allo stesso modo, preferiscono **mantenere basso il tono della voce** durante le conversazioni.



Prossemica

In Polonia salutarsi con baci è una pratica riservata alle persone con cui si ha familiarità. Tra uomini la stretta di mano è un saluto comune sia in contesti formali che informali. Invece, nell'incontro tra una donna e un uomo, e **in situazioni formali come incontri di lavoro, è benvisto il baci mano**. Se l'interlocutore è una persona di giovane età, il baci mano può essere evitato in quanto **considerato desueto dalle nuove generazioni**.



Schede Paese con Focus Business Etiquette

POLONIA



Oggettemica

VESTIARIO

È raccomandabile, per gli stranieri, presentarsi a incontri di lavoro vestiti in **abiti formali**, non è benvisto presentarsi ad incontri di lavoro con abbigliamento casual composto ad esempio da jeans e camicia. Preferibile l'abito.

REGALI

In Polonia, i regali sono una consuetudine molto diffusa e molto gradita. Possono essere di vario genere, da prodotti alimentari ad oggettistica, ma **è consigliato presentarsi sempre con un piccolo dono**.



Aspetti sociolinguistici

FORMALITÀ/INFORMALITÀ

Sia nelle relazioni formali che informali, in Polonia vi è una gentilezza generalizzata e un **grande senso di ospitalità**. È consuetudine accogliere gli ospiti offrendo un dolce e una bevanda calda, spesso del tè, **sia in situazioni informali che in quelle formali**, come ad un incontro di lavoro. **Rifiutare la bevanda è considerato un gesto di sgarbo**.

CONCETTO DI GERARCHIA E STATUS

I concetti di gerarchia e status sono molto considerati in Polonia. Nel rivolgersi ad un interlocutore o nel presentare qualcuno **è segno di rispetto usare il titolo con il quale la persona si designa** (avvocato, ingegnere, magistrato, dottore).



Schede Paese con Focus Business Etiquette

POLONIA



Dialogo e conversazione in presenza, incontro di lavoro

Gli incontri di lavoro iniziano sempre con l'offerta di una bevanda o del cibo, spesso dolce. È cortesia accettare l'offerta e presentarsi all'incontro portando un dono, in particolare se si tratta di un primo contatto. Durante il piccolo rinfresco è consuetudine lo **scambio di convenevoli**, sempre rivolgendosi all'interlocutore menzionandone il titolo, fino al momento in cui lo stesso invita ad usarne il nome.



Conversazione (Video)-Telefonica

Per le conversazioni video-telefoniche si ripetono le consuetudini menzionate in precedenza relative all'uso della formalità e allo scambio di convenevoli.





Schede Paese con Focus Business Etiquette

POLONIA



Eventi mondani (cocktail 'party', pranzo, cena)

I pranzi, le cene di lavoro e/o gli eventi mondani possono svolgersi in ristoranti o locali del luogo o a casa dell'interlocutore. **È consigliabile accettare l'invito** in segno di considerazione nei confronti dell'ospite. È una consuetudine polacca, soprattutto negli inviti a casa, offrire all'ospite una grande varietà di cibi e bevande che si consiglia di assaggiare per non offendere l'ospite. Usanza tipica che è possibile incontrare ancora è quella di brindare con la vodka: tradizionalmente, **bere insieme un piccolo bicchiere di vodka simboleggia fiducia ed intesa**. Rifiutare può essere malvisto e preso come primo segno di attrito. Quando invitati **a casa** è prassi ancora in uso quella di **togliersi le scarpe all'ingresso**; può essere segno di grande maleducazione proseguire in casa con le scarpe ai piedi se non diversamente indicato.



Concezione del tempo

In Polonia, così come in Italia, è benvista la puntualità.





Decisioni

In Polonia **la figura del titolare emerge in contesto lavorativo** dove la gerarchia è esplicita anche verbalmente oltre che negli atteggiamenti molto formali delle persone che lo/la circondano (es. abbondanza di forme verbali di cortesia). L'ultima parola sulle decisioni lavorative spetta al titolare (o a chi ne fa le veci).



Negoziazione

I primi incontri (possono essere più di uno) si svolgono in ufficio, attorno ad un tavolo. Vi è **grande attenzione per gli accordi scritti, chiamati umowa**: non deve sorprendere se durante gli incontri vi è una persona che trascrive e verbalizza ciò che viene detto durante le riunioni, in quanto, in Polonia, **una testimonianza scritta e firmata ha molto più valore** rispetto ad un accordo verbale. A negoziazione conclusa, si invitano le parti a festeggiare l'accordo con un pranzo o una cena che vengono solitamente offerti dal partner polacco.

DISCLAIMER: "Marco Aime, in "Eccessi di Culture" (2004), sottolinea che le interazioni umane non riguardano le culture, ma le persone. È importante leggere le informazioni presentate con cautela, poiché sono orientative e non predittive.

Le culture sono dinamiche, i confini nazionali spesso non corrispondono esattamente alle culture, la semplificazione può perdere dettagli cruciali e le relazioni dipendono da fattori contingenti. Pur riconoscendo possibili tendenze comportamentali, bisogna evitare interpretazioni rigide. L'obiettivo è promuovere la consapevolezza delle differenze culturali, lo sviluppo di strategie per gestirle e la costruzione di un manuale personale dinamico basato su un modello scientifico."



WWW.SACE.IT