



Różnice kulturowe w sferze biznesu między Polską a Koreą Południową

Perspektywa praktyczna dla polskich partnerów biznesowych

Seminarium gospodarcze
„ZROZUMIEĆ AZJĘ.
KOREA POŁUDNIOWA”

Uniwersytet Śląski w Katowicach
Centrum Współpracy Polska-Korea Południowa
dr CHANG IL YOU



Punkt wyjścia

**Nie chodzi o stereotypy, lecz
o różne reguły interpretacji.**

- Polak może szukać jasnej odpowiedzi “tak” albo “nie”.
- Koreańczyk może chronić relację, hierarchię i twarz rozmówcy.
- Największe ryzyko: źle odczytać uprzejmość, ciszę albo pośpiech.

W biznesie różnica kulturowa najczęściej nie polega na konflikcie wartości,
ale na innym kodzie komunikacji.



Komunikacja: bezpośrednio czy pośrednio?

Polska praktyka

- Szczerość i konkret
- Otwarta dyskusja
- Bezpośrednia krytyka rozwiązania
- Szybkie przejście do meritum



Koreańska praktyka

- Więcej kontekstu
- Unika się publicznego “nie”
- Ochrona twarzy rozmówcy
- Czytanie sygnałów pośrednich



“Tak” nie zawsze oznacza zgodę

**“Tak, rozumiem” ≠
“Tak, zgadzam się”**

- “To może być trochę trudne” często oznacza uprzejme “nie”.
- “Zastanowimy się” nie jest jeszcze deklaracją działania.
- Brak odmowy nie oznacza automatycznie zgody.
- Najbezpieczniej: spokojnie doprecyzować zakres, termin i osobę odpowiedzialną.

“Czy dobrze rozumiem, że możemy potraktować to jako ustalenie do realizacji?”



Spotkanie nie zawsze służy decyzji

Polska intuicja

- Dyskutujemy na spotkaniu
- Ustalamy warianty
- Na końcu pada decyzja
- Od razu wiemy, kto działa



Koreański scenariusz

- Wcześniejsze konsultacje wewnętrzne
- Spotkanie potwierdza kierunek
- Decyzja wymaga akceptacji przełożonych
- Ważna jest centrala / zarząd



Paradoks: “ppalli-ppalli” i długi proces akceptacji

빨리빨리
ppalli-ppalli

ale...

- Szybka odpowiedź na wiadomość.
- Przygotowanie materiałów: często “na już”.
- Zmiany w projekcie: mogą pojawić się nagle.

Szybkość operacyjna nie zawsze oznacza szybką decyzję strategiczną.



Równowaga i nierównowaga sił w relacjach biznesowych

Nie tylko przełożony–pracownik. Także klient–dostawca, centrala–oddział, duża firma–mała firma.

- Klient może oczekiwać określonego terminu.
- Centrala może wymagać dodatkowej akceptacji.
- Duża firma może oczekiwać szybszej reakcji od mniejszego partnera.
- Podwykonawca może mieć mniejszą przestrzeń negocjacyjną.



Hierarchia: widoczna i niewidoczna

Tradycyjnie: stopień, staż, miejsce w hierarchii

Sawon → Daeri → Gwajang → Chajang → Bujang

Współcześnie: rola, projekt, kompetencje

PM · Pro · Manager

Ale: zmiana nazwy nie usuwa automatycznie realnej hierarchii.



Checklista dla polskiego partnera

- Warto sprawdzić hierarchię: kto mówi, kto decyduje, kto zatwierdza.
- Warto odpowiadać szybko — nawet krótkim potwierdzeniem odbioru.
- Warto zostawić partnerowi przestrzeń na konsultacje wewnętrzne.
- Warto budować relację, pamiętając, że młodsza Korea również się zmienia.

Nie trzeba zachowywać się jak Koreańczyk.
Wystarczy właściwie odczytać kod komunikacyjny.







Dziękuję bardzo za uwagę

chang-il.you@us.edu.pl

