

Một số lưu ý khi kinh doanh ở Ni-giê-ria

Ni-giê-ria là quốc gia đông dân nhất châu lục và có trữ lượng dầu mỏ thuộc hàng lớn nhất thế giới. Bên cạnh đó, nước này còn có nhiều tài nguyên thiên nhiên và có cảng biển thuận lợi có sức thu hút rất lớn.

Ni-giê-ria có dân số xấp xỉ 150 triệu người, với 40% theo đạo Thiên chúa, 50% theo đạo Hồi và 10% còn lại theo các đạo giáo bản địa khác.

Văn hoá doanh nghiệp

Ở Nigeria có nhiều các công ty có vốn đầu tư nước ngoài và bạn sẽ gặp nhiều hình thức tổ chức doanh nghiệp ở Nigeria tùy thuộc vào doanh nghiệp đó có xuất xứ từ nước nào. Tuy nhiên, văn hoá địa phương cũng có ảnh hưởng rất mạnh trong các doanh nghiệp, kể cả tại các công ty nước ngoài.

Do ảnh hưởng từ truyền thống và văn hoá bộ lạc, hầu như tất cả các công ty bản địa của Nigeria có cơ cấu tổ chức được phân chia thành nhiều thứ bậc, cấp bậc. Trong một công ty, ông chủ là người đứng đầu và là người quyết định mọi vấn đề và luôn muốn được những nhân viên dưới quyền thể hiện sự kính trọng. Ở Nigeria, tuổi tác và thâm niên được đánh giá cao do quan niệm nhiều tuổi đồng nghĩa với sự từng trải và giàu kinh nghiệm, vì vậy tầng lớp quản lý thường là những người có tuổi.

Mặc dù những người quản lý cấp dưới luôn muốn tỏ ra rằng họ có vai trò quan trọng, tuy nhiên các quyết định cuối cùng thường do người có chức vụ cao nhất trong doanh nghiệp đưa ra. Vì vậy không nên mất thời gian chờ đợi quyết định từ những nhân viên hoặc quản lý cấp dưới, nếu có thể thì nên đến gặp người có chức vụ cao nhất để đàm phán.

Tuy nhiên, điều này không có nghĩa là không cần quan tâm đến những người cấp dưới, vì những người này có thể đóng vai trò quan trọng trong việc tác động đến việc ra quyết định của người đứng đầu. Đối với văn hoá coi trọng quan hệ như ở Nigeria, bạn nên cố gắng tối đa để xây dựng mối quan hệ tốt với tất cả các thành viên trong một tổ chức.

Quản lý

Như đã nói ở trên, văn hoá kinh doanh ở Nigeria mang đậm tính chất thứ bậc, người đứng đầu tổ chức có quyền lực rất lớn. Ông chủ thường là người ra quyết định cuối cùng (mặc dù có nhiều hay ít sự tác động của cấp dưới) và các quyết định của ông chủ được thực hiện một cách đầy đủ, chi tiết.

Đối với nhân viên, người chủ thường được coi như người chủ gia đình. Nhân viên sẽ hỏi xin lời khuyên của ông chủ về các vấn đề cá nhân trong cuộc sống, những việc không liên quan đến công việc chuyên môn.

Bố trí cuộc gặp với đối tác

Nếu đến Nigeria để gặp gỡ đối tác, có một số điểm bạn cần lưu ý. Đầu tiên là bạn cần phải chắc chắn rằng sẽ có người của đối tác đón bạn ở sân bay hoặc người mà bạn đã biết mặt. Bạn không nên tự đi một mình do vấn đề an ninh ở Nigeria chưa được đảm bảo.

Thứ hai, việc bố trí gặp mặt thông qua điện thoại rất khó khăn do hạ tầng thông tin liên lạc ở Nigeria không đáng tin cậy. Tốt nhất là đến gặp trực tiếp hoặc gửi giấy mời, và nên in trên giấy mời logo và tên của công ty bạn.

Ở Nigeria, quan hệ rất được coi trọng, vì vậy khi gặp gỡ nên tỏ ra thân mật, gần gũi, không quá hình thức. Không nên đến gặp đối tác chỉ để giới thiệu cho họ biết bạn là ai.

Các cuộc hẹn ít khi bắt đầu đúng giờ. Tuy nhiên bạn vẫn nên đến đúng giờ và sẵn sàng kiên nhẫn chờ đợi.

Ngôn ngữ giao tiếp

Nigeria có hơn 300 sắc tộc, mỗi sắc tộc có ngôn ngữ hoặc thổ ngữ riêng. Tuy nhiên tiếng Anh được coi là ngôn ngữ chung.

Vì vậy, bạn có thể sử dụng tiếng Anh trong công việc ở Nigeria và hầu hết các nhân viên chính phủ và chủ doanh nghiệp đều nói tiếng Anh thông thạo. Người Nigeria thường sử dụng các từ ngữ văn hoa bóng bẩy và gọi tên bạn theo cách rất trịnh trọng. Để tỏ lòng tôn trọng, người Nigeria thường sử dụng chức danh và thứ bậc, ví dụ một người bao giờ cũng được gọi kèm từ bác, cô, xếp, bác sỹ, tiến sĩ... chứ không gọi tên không. Đừng ngạc nhiên nếu bạn được gọi là ngài hoặc ông chủ. Trong quá trình đàm phán kinh doanh bạn có thể hỏi và được hỏi về cá nhân cũng như gia đình, sở thích, các mối quan tâm... Người Ni-giê-ria rất coi trọng việc này và nó không mang tính chất riêng tư mà chỉ tạo không khí thân mật và hữu nghị.

Bắt tay cũng rất quan trọng và việc này thường kéo dài với tất cả những người bạn gặp. Không nên vì vội mà bỏ tay ra sớm.

Trang phục

Trang phục rất quan trọng ở Nigeria bởi nó cho thấy tầm quan trọng và sự nghiêm túc của bạn. Nam giới nên mặc complet tối màu thắt cà vạt, phụ nữ nên mặc trang phục công sở, không quá màu mè và cần kín đáo.

Thời tiết ở Nigeria rất nóng, vì vậy chỉ cần mang theo trang phục mỏng, cũng nên mang theo ô vì có thể có mưa rào thường xuyên.

Gặp gỡ đối tác

Người Nigeria vốn thân thiện và ưa thích giải trí, ẩm thực và những thú vui trong cuộc sống rất được coi trọng. Vì vậy việc giải trí trong kinh doanh cũng rất quan trọng. Nếu bạn được đối tác mời ăn trưa hoặc ăn tối thì nên nhận lời nếu bạn thấy tin tưởng, nếu người không quen biết hoặc không tin

tưởng mời thì nên thận trọng. Nên chọn nhà hàng tốt ở trong khu vực và trong bữa ăn càng tỏ ra thân thiện càng có lợi cho việc hợp tác kinh doanh sau này.

Tránh sử dụng tay trái khi trao vật gì cho ai đó ở Nigeria, kể cả để ăn và lấy các đồ ăn. Cũng nên nhớ rằng nhiều người Nigeria theo đạo Hồi vì vậy họ không uống rượu, không ăn thịt lợn.

Tiền mặt được sử dụng phổ biến ở Nigeria vì vậy ngoại trừ các khách sạn lớn, thẻ tín dụng không được chấp nhận ở hầu hết các nhà hàng. Vì vậy khi đi ăn nên mang theo tiền mặt, nhưng không quá nhiều vì lý do an ninh.