



KULTURA BIZNESU

FILIPINY

© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, październik, 2025

Spis treści

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z filipińskimi partnerami	3
Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z filipińskimi partnerami	4
Powitania, tytuły i zasady – czyli filipińska etykieta w praktyce	5
Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój	6
Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych	6
Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu	7
Upominek czy niezręczność? O prezentach w filipińskim biznesie	8
Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji	9
Jak nawiązywać kontakty biznesowe na Filipinach	10
Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać filipińskim partnerom	10

Kultura biznesu na Filipinach

Filipiny, zlokalizowane w sercu Azji Południowo-Wschodniej, to kraj o niezwykle barwnej historii i fascynującej mieszance wpływów kulturowych. Przez ponad trzy stulecia pod panowaniem Hiszpanii, a następnie, w okresie silnej obecności amerykańskiej, archipelag ten wykształcił unikalne podejście do prowadzenia interesów. Filipińska kultura biznesowa łączy w sobie azjatyckie przywiązanie do relacji międzyludzkich i hierarchii, z amerykańskim pragmatyzmem oraz otwartością na nowe rozwiązania.

Dla zagranicznych przedsiębiorców Filipiny mogą być zarówno obiecującym rynkiem, jak i wyzwaniem, jeśli nie są świadomi lokalnych norm i zwyczajów. Zrozumienie tamtejszych zasad etykiety, stylu negocjacji, podejścia do budowania relacji oraz roli komunikacji niewerbalnej stanowi klucz do sukcesu w biznesie. Właściwe przygotowanie do spotkań, szacunek dla hierarchii i kultury osobistej, a także umiejętność dostosowania się do dynamicznego, a jednocześnie pełnego uprzejmości stylu prowadzenia rozmów, to elementy, które pomogą zdobyć zaufanie i zbudować trwałe partnerstwa.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z filipińskimi partnerami

Filipiny to dla Polaków kraj egzotyczny, barwny i fascynujący, pełen różnorodnych kultur i wpływów historycznych. Przez ponad 300 lat archipelag ten znajdował się pod panowaniem hiszpańskim, a pierwsza połowa XX wieku upłynęła pod znakiem dominacji amerykańskiej. Te dwa

okresy historyczne ukształtowały unikalny charakter filipińskiej etykiety biznesowej, będącej połączeniem katolickiej konserwatywności i amerykańskiego liberalizmu.

W kontaktach biznesowych z Filipińczykami warto pamiętać o ich specyficznym stylu komunikacji. Gestykulacja jest w pełni akceptowana, a rozmowy prowadzone są w sposób żywy i entuzjastyczny, co sprzyja budowaniu relacji. Warto jednak zachować ostrożność przy poruszaniu tematów związanych z historią kolonialną. Choć większość mieszkańców Filipin nosi hiszpańsko brzmiące imiona i nazwiska, niekoniecznie oznacza to pochodzenie hiszpańskie. Czasy kolonializmu są dla części Filipińczyków trudnym rozdziałem historii, dlatego lepiej unikać takich tematów, by nie naruszyć delikatnych kwestii tożsamościowych.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z filipińskimi partnerami

Planowanie spotkań z filipińskimi partnerami biznesowymi wymaga elastyczności i zrozumienia lokalnych norm kulturowych, związanych z postrzeganiem czasu. Podobnie jak wielu przedstawicieli innych kultur azjatyckich, Filipińczycy podchodzą do kwestii harmonogramów w sposób dość swobodny. Negocjacje mogą przeciągać się nie tylko do kilku dni, ale nawet do tygodni, w zależności od stopnia skomplikowania sprawy oraz poziomu zaangażowanych stron.

Decyzyjność w filipińskich firmach często wymaga konsultacji na różnych szczeblach korporacyjnych, dlatego warto być przygotowanym na to, że ostateczne odpowiedzi mogą nadejść dopiero po serii wewnętrznych

dyskusji i uzgodnień. Taki proces, choć może wydawać się czasochłonny, jest naturalnym elementem tamtejszej kultury biznesowej.

W relacjach z Europejczykami Filipińczycy oczekują jednak punktualności i profesjonalizmu. Choć zdarza im się spóźniać, szczególnie w mniej formalnych sytuacjach, od partnerów z Europy wymagają respektowania ustalonych godzin. Warto przy tym pamiętać, że spóźnienie większe niż 15 minut na spotkanie biznesowe – jeśli nie zostanie wcześniej zgłoszone – może zostać odebrane jako przejaw braku szacunku i lekceważenia drugiej strony.

Uwzględniając te zasady, łatwiej jest planować spotkania z filipińskimi partnerami, łącząc europejską precyzję z lokalną elastycznością, co pozwala budować wzajemne zaufanie i skutecznie realizować wspólne cele.

Powitania, tytuły i zasady – czyli filipińska etykieta w praktyce

Filipińska etykieta biznesowa opiera się na głęboko zakorzenionym szacunku dla hierarchii korporacyjnej oraz wieku. W społeczeństwie Filipin te dwa elementy odgrywają istotną rolę w kształtowaniu relacji zawodowych, dlatego w kontaktach z lokalnymi kontrahentami warto zwracać na nie szczególną uwagę.

Podczas powitań kluczowe jest okazanie należnego szacunku rozmówcy, który może wynikać zarówno z jego pozycji w strukturze organizacyjnej, jak i wieku. Taki gest jest nie tylko formą uprzejmości, ale również sygnałem, że rozumiemy i respektujemy lokalne normy kulturowe.

W rozmowach warto również konsekwentnie używać formalnych tytułów, które podkreślają rangę naszego partnera biznesowego. Zwroty takie jak *Dr, Director, Attorney* czy *Undersecretary* są mile widziane i pomagają budować pozytywne wrażenie, pokazując, że cenimy doświadczenie i osiągnięcia naszych rozmówców. Stosowanie odpowiednich tytułów jest nie tylko wyrazem grzeczności, ale także elementem, który sprzyja budowaniu zaufania oraz dobrych, długofalowych relacji.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

W kontaktach biznesowych na Filipinach obowiązuje klasyczny, konserwatywny *dress code*, który podkreśla profesjonalizm i szacunek dla partnerów. Mężczyźni powinni wybierać tradycyjny garnitur i krawat, co jest uznawane za standardowy strój na oficjalne spotkania. Kobietom zaleca się noszenie białych bluzek w połączeniu z ciemnymi kostiumami lub spódnicami, co również wpisuje się w kanon elegancji i formalności.

Taki ubiór jest nie tylko wyrazem szacunku wobec lokalnych norm, ale także ważnym elementem budowania pierwszego wrażenia w środowisku, gdzie hierarchia i etykieta mają duże znaczenie. Dostosowanie się do tych zasad ułatwia nawiązywanie relacji biznesowych i pomaga w kreowaniu wizerunku wiarygodnego partnera.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

Na Filipinach relacje międzyludzkie odgrywają kluczową rolę w prowadzeniu biznesu, dlatego etykieta w sytuacjach towarzyskich jest równie istotna, co formalne zasady współpracy. Typowe godziny posiłków są ściśle określone:

śniadanie spożywa się zazwyczaj między 8:00 a 9:00, lunch odbywa się w godzinach 12:00–13:00, natomiast kolacja trwa od 17:00 do 21:00.

W filipińskiej kulturze biznesowej szczególną wagę przykładą się do budowania relacji na poziomie osobistym, zanim przejdzie się do negocjacji czy omawiania szczegółów handlowych. Dlatego zaproszenie partnerów na lunch jest nie tylko mile widziane, ale wręcz wskazane. Takie spotkanie stanowi doskonałą okazję do lepszego poznania się, zbudowania wzajemnego zaufania i stworzenia przyjacielskiej atmosfery, która ułatwi późniejsze rozmowy biznesowe.

Zaproszenie do restauracji, choć może poprzedzać formalne negocjacje, traktowane jest przede wszystkim jako wydarzenie towarzyskie, będące nieodłącznym elementem procesu budowania relacji. Warto pamiętać, że akceptowalne jest spóźnienie do 15 minut, jednak przekroczenie tego czasu może zostać odebrane jako brak szacunku – nawet jeśli przyczyną były korki uliczne, które w Manili są codziennością. Korki nie stanowią usprawiedliwienia, gdyż traktowane są jako naturalna część życia w stolicy i powinny być uwzględnione przy planowaniu czasu dojazdu.

Dostosowanie się do tych zwyczajów i zasad towarzyskich znacząco zwiększa szanse na nawiązanie trwałych i owocnych relacji biznesowych na Filipinach.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

Prowadzenie rozmów biznesowych na Filipinach nie nastręcza większych trudności językowych, ponieważ niemal wszyscy Filipińczycy aktywnie działający w biznesie posługują się płynnie językiem angielskim.

Jest on jednym z dwóch języków urzędowych w kraju i stanowi podstawę komunikacji zarówno podczas spotkań, jak i w korespondencji biznesowej.

Styl negocjacji na Filipinach to interesujące połączenie azjatyckiego podejścia do budowania relacji z amerykańską zasadą prowadzenia interesów w oparciu o zaufanie i znajomość drugiej strony. W praktyce oznacza to, że spora część rozmów biznesowych poświęcona jest na wymianę informacji o charakterze bardziej prywatnym, które pozwalają lepiej poznać partnera, zrozumieć jego priorytety oraz budować wzajemne zaufanie.

Dla Filipińczyków spotkania biznesowe nie są wyłącznie miejscem twardych negocjacji – stanowią przede wszystkim okazję do nawiązania kontaktu, wymiany poglądów i bliższego poznania się. Często kwestie szczegółowe, takie jak cena, warunki kontraktu czy inne formalności, zostają przesunięte na późniejszy etap, zazwyczaj omawiany w korespondencji mailowej. Nie oznacza to jednak, że tematy te nie pojawiają się podczas rozmów – zdarza się, że są poruszane w mniej formalny sposób, ale ich ostateczne doprecyzowanie następuje zwykle na piśmie.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w filipińskim biznesie

Wręczanie prezentów podczas pierwszych spotkań biznesowych na Filipinach nie jest konieczne ani oczekiwane. W początkowych etapach budowania relacji partnerzy skupiają się głównie na poznaniu siebie nawzajem oraz na zrozumieniu potencjalnych możliwości współpracy, a upominki nie stanowią nieodzownego elementu tych rozmów.

Mile widziane mogą być natomiast próbki produktów, które są przedmiotem negocjacji lub rozmów handlowych. Taki gest, poza praktycznym aspektem, jest postrzegany jako przejaw profesjonalizmu i zaangażowania w relację biznesową.

W sytuacjach bardziej prywatnych, zwłaszcza gdy zostaniesz zaproszony do domu swojego filipińskiego kontrahenta, dobrym zwyczajem jest przyniesienie drobnego upominku. W takich przypadkach odpowiednim wyborem będzie pudełko wysokiej jakości czekoladek lub unikatowy produkt ozdobny do domu, który podkreśli Twoje uznanie dla gospodarza, jednocześnie nie budząc wrażenia zobowiązania. Takie gesty, choć niewielkie, pomagają budować serdeczne relacje i wzmacniają wzajemne zaufanie.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

W kontaktach z filipińskimi partnerami korespondencja biznesowa powinna cechować się profesjonalizmem i klarownością. Obowiązującym standardem jest posługiwanie się wyłącznie językiem angielskim, który pełni na Filipinach rolę jednego z języków urzędowych i jest powszechnie wykorzystywany w środowisku biznesowym.

Styl korespondencji powinien być formalny, z zachowaniem uprzejmego tonu oraz odpowiednich zwrotów grzecznościowych. Dbłość o poprawność językową, precyzyjne formułowanie myśli oraz dostosowanie treści do poziomu hierarchii adresata to kluczowe elementy, które świadczą o profesjonalnym podejściu i pomagają budować pozytywny wizerunek w oczach filipińskich kontrahentów.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe na Filipinach

Pierwszy kontakt z filipińskim partnerem biznesowym to doskonała okazja, aby przedstawić siebie, swoje wartości oraz filozofię działania firmy. Kluczowe jest, aby na tym etapie skupić się na budowaniu relacji, a nie na twardej sprzedaży. Filipińska kultura biznesowa opiera się na zaufaniu i osobistych więziach, dlatego, zanim przejdziemy do konkretnych propozycji handlowych, warto poświęcić czas na bliższe poznanie się z kontrahentem.

Warto również mieć na uwadze, że Filipińczycy mogą podchodzić z pewną rezerwą do nowych partnerów, szczególnie na początku współpracy. Dlatego w wielu przypadkach skutecznym rozwiązaniem jest skorzystanie z pomocy mediatora – osoby lub organizacji, która już cieszy się zaufaniem w danym środowisku biznesowym. Taki pośrednik może pomóc w nawiązaniu pierwszego kontaktu, wprowadzić nas do odpowiednich osób oraz ułatwić rozpoczęcie dialogu z potencjalnym partnerem. Dzięki temu proces budowania relacji przebiega płynniej i zwiększa się szansa na długoterminową współpracę opartą na wzajemnym zaufaniu.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać filipińskim partnerom

Współpracując z filipińskimi partnerami biznesowymi, warto pamiętać, że duże znaczenie ma forma wizualna przekazu. Filipińczycy preferują przedstawianie pomysłów w sposób graficzny, co ułatwia zrozumienie kluczowych informacji i sprawia, że przekaz staje się bardziej atrakcyjny i przekonujący.

Dlatego przygotowanie materiałów wizualnych, takich jak prezentacje multimedialne, broszury, katalogi czy ulotki, znacząco zwiększa skuteczność

komunikacji. Szczególnie efektywne jest opracowanie najważniejszych danych w formie kolorowych wykresów, diagramów czy infografik, które w przejrzysty sposób ilustrują kluczowe informacje i propozycje.

Zamiast opierać się wyłącznie na rozmowie, warto również przygotować materiały drukowane, zawierające najistotniejsze punkty oferty lub projektu. Tego typu wsparcie wizualne nie tylko ułatwia zrozumienie omawianych kwestii, ale także buduje profesjonalny wizerunek i pozytywnie wpływa na odbiór prezentacji. Dzięki temu rozmowy z filipińskimi partnerami stają się bardziej angażujące, a przedstawiane propozycje zyskują na sile przekonywania.

Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Manili

Opracowanie: Redakcja portalu Trade.gov.pl

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

www.trade.gov.pl



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR