



KULTURA BIZNESU

TAJWAN

© 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, listopad, 2025

Spis treści

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z tajwańskimi partnerami.....	3
Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z tajwańskimi partnerami	4
Powitania, tytuły i zasady – czyli tajwańska etykieta w praktyce	5
Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój.....	6
Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych	7
Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu	8
Upominek czy niezręczność? O prezentach w tajwańskim biznesie	9
Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji	10
Jak nawiązywać kontakty biznesowe na Tajwanie	11
Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać tajwańskim partnerom ...	11

Kultura biznesu na Tajwanie

W świecie globalnych relacji gospodarczych zrozumienie lokalnych zwyczajów i norm kulturowych staje się nieodzownym elementem skutecznej współpracy. Tajwan, dynamicznie rozwijający się ośrodek handlu i innowacji, przyciąga coraz więcej zagranicznych partnerów, w tym również polskich przedsiębiorców. Choć zachodnie standardy biznesowe coraz bardziej przenikają do tamtejszej rzeczywistości, to jednak tradycja, uprzejmość i subtelność komunikacji wciąż odgrywają kluczową rolę w budowaniu trwałych relacji.

Tajwańska kultura biznesu opiera się na unikalnym połączeniu szacunku dla hierarchii, pielęgnowania relacji osobistych oraz dbałości o godność partnerów – tzw. „twarz”. Aby skutecznie nawiązać współpracę z lokalnymi przedsiębiorcami, warto poznać najważniejsze zasady, które kształtują sposób prowadzenia rozmów, negocjacji oraz codziennej komunikacji. To właśnie te subtelne różnice, często niezauważalne na pierwszy rzut oka, mogą przesądzić o sukcesie lub niepowodzeniu danego przedsięwzięcia.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z tajwańskimi partnerami

Podstawowym językiem biznesowym na Tajwanie jest język chiński (mandaryński), przy czym istotne jest, że w tym regionie używa się tradycyjnych znaków pisma. Choć znajomość języka angielskiego jest stosunkowo powszechna, zwłaszcza w stolicy oraz w większych firmach i organizacjach, to jednak warto pamiętać, że komunikacja w języku

mandaryńskim bywa standardem. Tajwańczycy są bardzo otwarci i wyrozumiali wobec osób przyjezdnych, a znajomość lokalnych uwarunkowań kulturowych nie jest bezwzględnie wymagana, pod warunkiem przestrzegania podstawowych zasad, takich jak punktualność, okazywanie szacunku oraz uprzejmość. Niemniej jednak, posiadanie wiedzy na temat lokalnej kultury oraz obyczajów może znacząco pomóc w budowaniu głębszych relacji biznesowych i świadczy o starannym przygotowaniu do spotkania.

Podczas rozmów i negocjacji z tajwańskimi partnerami warto mieć na uwadze istotny dla tamtejszej kultury koncept godności, określany mianem „twarzy”. Należy unikać zbyt bezpośrednich słów i osądów, ponieważ nawet najszczersza bezpośredniość może skutkować utratą twarzy, co z kolei może negatywnie wpłynąć na dalszy przebieg współpracy. Zasada ta odnosi się zarówno do pojedynczych osób, jak i całych firm. Budowanie relacji biznesowych na Tajwanie często przenika się z relacjami prywatnymi – stopień zażyłości w tych sferach niejednokrotnie odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu przyszłych rozmów i decyzji biznesowych.

Warto również pamiętać, że Tajwańczycy nie są ekspresyjni i zazwyczaj skrywają swoje emocje. Gestykulacja w komunikacji jest ograniczona do minimum, co może różnić się od stylu komunikacji charakterystycznego dla kultur bardziej ekspresyjnych.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z tajwańskimi partnerami

Na początkowym etapie budowania relacji z tajwańskimi partnerami spotkania zazwyczaj umawiane są za pośrednictwem poczty elektronicznej.

Już jednak po pierwszej udanej rozmowie forma komunikacji często ulega zmianie na bardziej bezpośrednią – najczęściej wykorzystywanym komunikatorem jest wówczas aplikacja „Line”, która cieszy się dużą popularnością na Tajwanie.

Terminy spotkań uzależnione są od ich formatu i charakteru. Niektóre z nich mogą być umawiane z dnia na dzień, podczas gdy inne wymagają wcześniejszego ustalenia z odpowiednim wyprzedzeniem. W przypadku liczniejszych spotkań, zwłaszcza tych o bardziej formalnym charakterze, często przekazywana jest lista uczestników. Może ona być aktualizowana w miarę zbliżania się terminu wydarzenia, co pozwala wszystkim stronom lepiej przygotować się do rozmów.

Warto również pamiętać o zwyczaju związanym z organizacją spotkań w restauracjach – rachunek najczęściej opłaca osoba, która zaprasza i inicjuje spotkanie. Ten gest postrzegany jest jako element gościnności i budowania wzajemnego zaufania.

Powitania, tytuły i zasady – czyli tajwańska etykieta w praktyce

Hierarchia uczestników spotkania odgrywa istotną rolę w tajwańskiej kulturze biznesowej. Podczas rozmów i negocjacji dużą wagę przykładana jest do odpowiedniego tytułowania rozmówców, zawsze z uwzględnieniem ich stanowiska oraz nazwiska, na przykład: Prezes Chen czy Dyrektor Wu. Jest to wyraz szacunku wobec pełnionej funkcji i pozycji w strukturze organizacyjnej.

W trakcie oficjalnych spotkań osoby zaproszone zazwyczaj przedstawia gospodarz, dlatego warto poczekać z przekazywaniem wizytówek do momentu formalnej prezentacji uczestników. Powitanie odbywa się

zazwyczaj poprzez uścisk dłoni lub ukłon – obie formy są akceptowane i uzależnione od preferencji rozmówców.

Przekazywanie wizytówek na Tajwanie ma swoje określone zasady, które podkreślają znaczenie tego gestu. Zarówno przekazywanie, jak i odbieranie wizytówek powinno odbywać się oburącz, często z lekkim ukłonem lub pochyleniem głowy. Warto również zwrócić uwagę, aby podczas wręczania wizytówki tekst był skierowany w stronę odbiorcy, ułatwiając mu natychmiastowe odczytanie informacji. Po otrzymaniu wizytówki dobrze jest poświęcić chwilę na jej uważne przeczytanie, co świadczy o szacunku dla osoby, która ją wręczyła. Nie należy wkładać wizytówki bezpośrednio do kieszeni – w przypadku oficjalnych i półoficjalnych spotkań wizytówki powinny być starannie ułożone na stole lub schowane do wizytownika.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

W kontaktach biznesowych na Tajwanie odpowiedni strój odgrywa istotną rolę i jest wyrazem profesjonalizmu oraz szacunku wobec partnerów. Panowie powinni wybierać ciemne, klasyczne garnitury w połączeniu z krawatami, co wpisuje się w standardy formalnej elegancji obowiązujące w środowisku biznesowym. Z kolei panie powinny stawiać na styl tradycyjny, wybierając eleganckie suknie, spodnie zestawione z bluzkami lub dopasowane kostiumy. Taki ubiór podkreśla powagę spotkania i sprzyja budowaniu pozytywnego wizerunku w oczach tajwańskich partnerów.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

Oficjalne przyjęcia organizowane na Tajwanie mają przede wszystkim na celu zacieśnianie więzi oraz nawiązywanie nowych relacji. W trakcie takich wydarzeń tematy stricte biznesowe zazwyczaj nie są omawiane szczegółowo, ponieważ spotkania tego typu służą raczej budowaniu wzajemnego zaufania i lepszemu poznaniu się w mniej formalnej atmosferze.

Miejsca przy stole są najczęściej ustalane z góry przez gospodarza. W przypadku braku karteczek z imionami gości warto cierpliwie poczekać na wskazanie odpowiedniego miejsca do siedzenia. Ważnym momentem każdego przyjęcia jest pierwszy toast, który tradycyjnie wznosi najwyższy rangą gospodarz. To sygnał do rozpoczęcia wspólnego świętowania.

Posiłki na Tajwanie spożywa się wspólnie, co podkreśla wagę relacji i wspólnoty. Pomoc w nałożeniu jedzenia drugiej osobie jest wyrazem szacunku i troski, co w tej kulturze ma szczególne znaczenie. W zależności od wielkości wydarzenia oraz liczby stołów, pierwsze chwile przyjęcia poświęca się zazwyczaj na poznanie osób siedzących przy tym samym stole. Po pewnym czasie powszechnym zwyczajem jest wstanie od stołu i podejście do innych uczestników zgromadzonych przy sąsiednich stołach, co sprzyja nawiązywaniu nowych znajomości. Takie podejścia najczęściej odbywają się ze szklanką alkoholu lub herbaty w dłoni, a przy okazji warto mieć przy sobie wizytówki, które mogą zostać wymienione podczas rozmów.

Alkohol odgrywa istotną rolę w trakcie przyjęć towarzyskich. Niejednokrotnie można odczuć pewną presję, by pić wspólnie z gospodarzami i innymi uczestnikami. W przypadku, gdy ktoś nie spożywa alkoholu, warto zaznaczyć

ten fakt na początku wydarzenia, aby uniknąć nieporozumień. Najpopularniejszym trunkiem na Tajwanie jest whisky, jednak często serwowany jest również kaoliang, czyli tradycyjna wódka, a także wina i piwa.

W miarę upływu czasu oficjalne przyjęcia mogą stopniowo przybierać bardziej towarzyski, a nawet prywatny charakter. Często dochodzi do spontanicznego śpiewania karaoke, które jest popularnym elementem zarówno bankietów, jak i mniej formalnych spotkań, stanowiąc okazję do integracji i wspólnej zabawy.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

Negocjacje z tajwańskimi partnerami charakteryzują się spokojnym tempem i często przybierają rozwlekłą formę, wymagając wcześniejszych, mniej formalnych spotkań, które służą budowaniu wzajemnego zaufania. W praktyce oznacza to, że rozmowy biznesowe mogą być przeplatane elementami życia prywatnego, co sprzyja pogłębianiu relacji i ułatwia osiągnięcie porozumienia w kolejnych etapach negocjacji.

Tajwańczycy są znani z cierpliwości i unikania otwartych konfrontacji. Preferują spokojny, wyważony styl dialogu, w którym myśli często przekazywane są w sposób pośredni i subtelny. Bezpośredniość, zwłaszcza w formie krytyki lub zdecydowanych sądów, może zostać odebrana jako nieodpowiednia i prowadzić do utraty twarzy, zarówno przez partnera tajwańskiego, jak i drugą stronę. Dlatego w trakcie rozmów warto zachować ostrożność w formułowaniu opinii, stawiając na uprzejmość oraz delikatność w przekazie. W sytuacjach braku zgody Tajwańczycy często wybierają

milczenie, zamiast otwartego wyrażenia sprzeciwu, co pozwala im uniknąć konfliktu i zachować harmonię rozmowy.

W negocjacjach na Tajwanie uzyskanie satysfakcjonujących wyników bywa ważniejsze niż przestrzeganie sztywnych ram czasowych spotkań. Często zdarza się, że rozmowy przeciągają się w czasie do momentu, aż uda się wypracować wstępne założenia, które będą akceptowalne dla wszystkich stron. To podejście wymaga cierpliwości oraz elastyczności, jednak w dłuższej perspektywie sprzyja budowaniu trwałych i owocnych relacji biznesowych.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w tajwańskim biznesie

Wręczanie upominków stanowi nieodzowny element kultury biznesowej na Tajwanie i jest postrzegane jako gest uprzejmości oraz wyraz szacunku wobec partnerów. Tego rodzaju gesty odgrywają ważną rolę w budowaniu i umacnianiu relacji, a ich symboliczne znaczenie często wykracza poza samą wartość materialną prezentu.

Najczęściej wybierane upominki to kosze z owocami, tradycyjne tajwańskie słodkości, wysokogatunkowe herbaty, alkohole, a także przedmioty dekoracyjne, takie jak porcelana czy inne wyroby rzemieślnicze. Podczas spotkań biznesowych upominek wręcza się zazwyczaj osobie najwyższej w hierarchii lub wszystkim uczestnikom, w zależności od kontekstu i rodzaju relacji.

W tajwańskim środowisku biznesowym wyjątkowo dobrze odbierane są także typowo polskie, oryginalne podarunki, takie jak porcelana czy rękodzieło. Tego typu prezenty podkreślają nie tylko troskę o partnera,

ale również wnoszą element lokalnej kultury, co jest mile widziane i cenione w relacjach międzynarodowych.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

W kontaktach biznesowych z tajwańskimi partnerami korespondencja najczęściej prowadzona jest w języku angielskim, co w większości przypadków jest w pełni akceptowalne i zrozumiałe dla obu stron. E-mail pełni przede wszystkim funkcję kanału oficjalnej komunikacji, szczególnie na początkowym etapie współpracy, kiedy relacje są jeszcze formalne i wymagają zachowania odpowiedniego tonu.

Wraz z rozwojem znajomości forma kontaktu często ulega zmianie na bardziej bezpośrednią. Duża część bieżącej korespondencji biznesowej przenosi się na popularny wśród Tajwańczyków komunikator Line, który staje się podstawowym narzędziem codziennej komunikacji. Warto mieć na uwadze, że utrzymywanie relacji poprzez ten kanał może obejmować nie tylko sprawy stricte biznesowe, ale również elementy mniej formalne.

Częstą praktyką w tajwańskim stylu komunikacji jest przesyłanie przez partnerów tzw. stickerów (naklejek) lub zdjęć jako formy pozdrowienia. Takie wiadomości, nawet codzienne, służą podtrzymywaniu kontaktu i wzmocnieniu relacji, co w tamtejszej kulturze odgrywa dużą rolę w budowaniu trwałej współpracy. Akceptowanie tego zwyczaju i odpowiadanie w podobnym tonie może przyczynić się do zacieśnienia więzi z tajwańskimi partnerami.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe na Tajwanie

Nawiązywanie kontaktów biznesowych na Tajwanie często opiera się na już istniejących relacjach i rekomendacjach osób wcześniej zapoznanych. W tamtejszej kulturze duże znaczenie mają mniej formalne spotkania, które stanowią klucz do budowania zaufania, zacieśniania relacji i otwierania drzwi do nowych kontaktów biznesowych. Wspólne kolacje, spotkania towarzyskie czy uczestnictwo w wydarzeniach branżowych sprzyjają nieformalnym rozmowom, które z czasem mogą przerodzić się w poważniejsze relacje zawodowe.

Jednocześnie, niezwykle ważne jest przestrzeganie koncepcji „twarzy”, czyli zachowania godności i szacunku wobec rozmówców. Należy unikać sytuacji, które mogłyby narazić partnerów tajwańskich – lub siebie – na jej utratę, na przykład poprzez zbyt bezpośrednie wypowiedzi, krytykę czy publiczne podważanie czyichś opinii.

Choć sfera prywatna i biznesowa często się przenikają, zwłaszcza w dalszych etapach współpracy, warto pamiętać o zachowaniu profesjonalizmu, szczególnie na początku znajomości. Dbłość o formalny ton, uprzejmość i odpowiedni dystans w pierwszych kontaktach buduje solidne podstawy do rozwoju bardziej zażyłych relacji w przyszłości.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać tajwańskim partnerom

Przygotowując prezentację dla tajwańskich partnerów biznesowych, warto zadbać o to, aby przedstawić pełen obraz działalności marki, ze szczególnym uwzględnieniem rynków, na których jest obecna. Kluczowe znaczenie ma tutaj podkreślenie obecności na rynkach Dalekiego Wschodu,

co zwiększa wiarygodność i atrakcyjność oferty w oczach lokalnych partnerów.

Dodatkowym atutem jest akcentowanie europejskiego pochodzenia produktu. Europejskość kojarzy się na Tajwanie z wysoką jakością, prestiżem i tradycją, co może stanowić istotny argument przekonujący do współpracy. Z uwagi na silną konkurencyjność rynku tajwańskiego, niezwykle ważne jest również, aby poświęcić czas na dogłębną analizę sektora, w którym działa dana firma. W prezentacji warto przedstawić konkretne elementy, które wyróżniają oferowany produkt na tle konkurencji obecnej już na Tajwanie – unikalne cechy, przewagi technologiczne czy wyjątkowe wartości dodane, które mogą zainteresować potencjalnych partnerów.

Istotnym gestem, który zostanie pozytywnie odebrany, jest przygotowanie tłumaczenia prezentacji na język chiński (mandaryński), przy wykorzystaniu tradycyjnego pisma stosowanego na Tajwanie. Pokazuje to szacunek dla lokalnej kultury oraz zaangażowanie w proces komunikacji, co sprzyja budowaniu profesjonalnego i przyjaznego wizerunku firmy.

Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Taipei

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