



KULTURA BIZNESU

MONGOLIA

© 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 mongolskimi partnerami.....	3
Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z mongolskimi partnerami....	4
Powitania, tytuły i zasady – czyli mongolska etykieta w praktyce	5
Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój.....	5
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 mongolskim biznesie.....	8
Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji	8
Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Mongolii	9
Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać mongolskim partnerom....	9

Kultura biznesu w Mongolii

Mongolia, położona pomiędzy dwoma potęgami – Chinami i Rosją – to kraj o bogatej historii i fascynującej kulturze, która wciąż czerpie z tradycji wielkich stepów oraz dziedzictwa Czyngis Chana. Choć na pierwszy rzut oka mongolska kultura może wydawać się bliska innym krajom azjatyckim, w rzeczywistości wyróżnia się unikalnym podejściem do relacji międzyludzkich, negocjacji i prowadzenia biznesu. Z jednej strony głęboko zakorzenione wartości hierarchii i szacunku dla starszyny, z drugiej – bezpośredniość i otwartość, które zaskakują wielu zagranicznych partnerów.

Znajomość zasad obowiązujących w mongolskiej kulturze biznesu nie tylko ułatwia nawiązywanie kontaktów, ale także buduje solidne podstawy do długofalowej współpracy.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z mongolskimi partnerami

Mongołowie to naród głęboko dumny ze swojej historii, dlatego nawet podstawowa znajomość dziejów Mongolii, a zwłaszcza postaci Czyngis Chana, może stanowić istotny atut w relacjach z mongolskimi partnerami biznesowymi. Tradycyjnie kultura mongolska charakteryzuje się patriarchalnością oraz silną hierarchicznością, jednak Mongołowie pozostają otwarci na innych i często wychodzą poza schematy, co zależy od konkretnej osoby. Mongolia, położona na rozległych stepach, ukształtowała

mentalność jej mieszkańców – sami Mongołowie lubią podkreślać, że ich umysły są równie otwarte i szerokie jak stepy, które ich otaczają.

W kontekście spotkań biznesowych warto pamiętać o kilku zasadach etykiety. Należy utrzymywać dystans około jednego metra, a jakkolwiek dotyk, na przykład uścisk dłoni czy poklepywanie, jest zabroniony i może zostać odebrany jako naruszenie przestrzeni osobistej.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z mongolskimi partnerami

Najlepszym sposobem na zorganizowanie spotkania z mongolskimi partnerami jest skorzystanie z pomocy osoby, która jest znana obu stronom – takie rozwiązanie ułatwia nawiązanie kontaktu i buduje wzajemne zaufanie. W przypadku braku takiej osoby, optymalną formą inicjacji pozostaje bezpośredni kontakt telefoniczny. Spotkania warto planować z wyprzedzeniem wynoszącym od dwóch do trzech tygodni, co daje wszystkim stronom odpowiedni czas na przygotowanie się. Jeśli jednak sytuacja tego wymaga, istnieje również możliwość zorganizowania spotkania w trybie ad hoc.

W kontekście języka, najczęściej używanym w kontaktach biznesowych z Mongołami jest angielski. Warto jednak pamiętać, że mongolscy partnerzy zazwyczaj pojawiają się na spotkaniach z tłumaczem, który wspiera komunikację i dba o precyzyjne przekazywanie informacji. Mogą oczekiwać także, że druga strona również zapewni obecność tłumacza, co sprzyja lepszemu zrozumieniu i płynności rozmów.

Powitania, tytuły i zasady – czyli mongolska etykieta w praktyce

W przeciwieństwie do wielu kultur azjatyckich, Mongołowie charakteryzują się bezpośredniością w kontaktach międzyludzkich. Przy powitaniu standardową formą jest uścisk dłoni połączony z utrzymywaniem kontaktu wzrokowego, co podkreśla otwartość i szacunek wobec rozmówcy. Po powitaniu następuje wymiana wizytówek – Mongołowie wręczają je prawą ręką lub oburącz, dbając o to, by osoba otrzymująca mogła bez problemu odczytać treść karty.

Ważnym elementem budowania relacji jest również właściwe zwracanie się do partnerów. Mongolskie imiona bywają trudne do wymówienia, dlatego powszechną praktyką jest zapytanie o preferowaną formę imienia lub jego skrót. Dla przykładu, jeżeli spotykamy się z Panem Batboldem, prawdopodobnie poprosi on, aby zwracać się do niego po prostu „Bat”, co ułatwia komunikację i buduje swobodniejszą atmosferę.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

Podczas spotkań biznesowych z partnerami z Mongolii zaleca się zachowanie formalnego stylu ubioru, który podkreśla szacunek dla lokalnych zwyczajów i kultury. Mężczyźni powinni wybierać klasyczne garnitury w stonowanych kolorach, takich jak granatowy, szary czy czarny. Krawat stanowi nieodzowny element stroju, podobnie jak eleganckie, skórzane buty w kolorze czarnym lub brązowym, co podkreśla dbałość o detale.

Dla kobiet zaleca się wybór garnituru damskiego składającego się z marynarki i spódnicy lub spodni w klasycznych kolorach, takich jak czerń,

granat czy szarość. Alternatywą może być elegancka sukienka o długości do kolan, pozbawiona dużych dekoltów i odkrytych ramion, co wpisuje się w konserwatywny styl preferowany przez Mongołów. Bluzki powinny być stonowane i pozbawione nadmiernych ozdób, a buty zakryte, na niskim obcasie lub płaskie, podkreślające formalny charakter stroju.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

W trakcie oficjalnych przyjęć oraz wydarzeń towarzyskich w Mongolii to najwyższy rangą partner mongolski zazwyczaj otwiera dyskusję, a następnie przedstawia swój zespół, zachowując przy tym kolejność zgodną z zajmowanymi stanowiskami. Jest to element podkreślający hierarchiczność mongolskiej kultury organizacyjnej, szczególnie w formalnych sytuacjach.

Spotkania biznesowe z Mongołami mają z reguły skoncentrowany, prozachodni charakter, co oznacza, że są nastawione na efektywność, konkretne ustalenia i osiągnięcie zamierzonych celów. W przeciwieństwie do nich, spotkania urzędowe cechuje większy formalizm – dominują w nich biurokratyczne zasady oraz oficjalne procedury, które mogą wymagać cierpliwości i przestrzegania określonych etapów.

Podczas spotkań o charakterze towarzyskim Mongołowie wyróżniają się dużą gościnnością, starając się jak najlepiej ugościć zaproszonych. Jest to wyraz ich kultury i szacunku wobec gości, który przejawia się w serdeczności, uprzejmości i dbałości o dobrą atmosferę.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

Rozpoczynając rozmowy biznesowe z mongolskimi partnerami, warto pamiętać, że pierwszym etapem jest zazwyczaj swobodna konwersacja. Tematy takie jak pogoda czy wrażenia z pobytu w Mongolii pozwalają na zbudowanie przyjaznej atmosfery i wzajemnego zaufania. Dopiero po tej luźnej pogawędce przechodzi się do właściwych rozmów o interesach, co jest istotnym elementem tamtejszej kultury negocjacyjnej.

Mongołowie preferują prowadzenie rozmów z osobami o podobnym poziomie decyzyjności i statusie zawodowym, dlatego istotne jest, aby obie strony były odpowiednio dobrane rangą. W trakcie negocjacji nie należy zaprzeczać rozmówcom ani ich krytykować, gdyż takie zachowanie mogłoby zostać odebrane jako brak szacunku. Kluczowe jest więc utrzymanie uprzejmości i konstruktywnej atmosfery, nawet w przypadku różnicy zdań.

W mongolskich zespołach negocjacyjnych najczęściej występuje jedna osoba decyzyjna, która ma finalny wpływ na podejmowane ustalenia. Podwładni zwykle nie mają znaczącego wpływu na jej decyzje, pełniąc raczej funkcję doradczą. Warto również mieć na uwadze, że proces decyzyjny może być rozciągnięty w czasie i wymagać kilku spotkań, zanim ostateczne ustalenia zostaną podjęte.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w mongolskim biznesie

W mongolskiej kulturze biznesowej wręczanie i przyjmowanie upominków jest powszechną praktyką, która stanowi miły gest wzmacniający relacje między partnerami. Najczęściej Mongołowie przekazują prezenty pod koniec spotkania, traktując je jako formę podziękowania za poświęcony czas i wspólne rozmowy. Jednak wręczenie upominku na początku spotkania również jest akceptowalne i może stanowić sympatyczny akcent otwierający rozmowy.

Warto pamiętać, że prezenty zazwyczaj nie są otwierane od razu – otwiera się je dopiero po zakończeniu spotkania. Taki zwyczaj pozwala uniknąć niezręczności związanej z reakcją na otrzymany podarunek i podkreśla, że gest wręczenia prezentu ma znaczenie symboliczne, a nie materialne.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

Korespondencja z mongolskimi partnerami biznesowymi prowadzona jest zgodnie z międzynarodowymi standardami. Oznacza to, że zarówno styl, jak i struktura wiadomości powinny być formalne, zwięzłe i przejrzyste, tak jak w kontaktach z partnerami z innych krajów. Utrzymywanie profesjonalnego tonu, jasność przekazu oraz stosowanie powszechnie przyjętych zasad etykiety korespondencyjnej pomagają budować pozytywne relacje i sprzyjają sprawnej komunikacji.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe w Mongolii

Nawiązywanie kontaktów biznesowych w Mongolii najlepiej rozpocząć poprzez przedstawienie się za pośrednictwem osoby, która jest znana obu stronom – taki wstęp znacząco ułatwia budowanie wzajemnego zaufania. W sytuacji, gdy nie ma takiej możliwości, powszechną praktyką jest krótkie, bezpośrednie przedstawienie się, które obejmuje uścisk dłoni oraz utrzymanie kontaktu wzrokowego, co w mongolskiej kulturze jest oznaką szczerości i szacunku. Elementem formalnym, który dopełnia pierwsze spotkanie, jest wręczenie wizytówki, co podkreśla profesjonalizm i ułatwia dalszą komunikację.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać mongolskim partnerom

Przygotowując prezentację firmy dla mongolskich partnerów, warto zadbać o to, by zawierała wszystkie standardowe informacje, które pomogą zbudować pełny obraz organizacji. Należy uwzględnić takie elementy jak historia firmy, profil działalności, zakres oferowanych usług lub produktów, a także informacje o liczbie pracowników i strukturze organizacyjnej. Klarowna i przejrzysta prezentacja, oparta na faktach, wzbudza zaufanie i stanowi solidną podstawę do dalszych rozmów biznesowych.

Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Ułan Bator

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