



KULTURA BIZNESU

RPA

© 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, luty, 2026

Spis treści

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z południowoafrykańskimi partnerami.....	3
Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z południowoafrykańskimi partnerami.....	4
Powitania, tytuły i zasady – czyli południowoafrykańska 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 południowoafrykańskim biznesie .	8
Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji	9
Jak nawiązywać kontakty biznesowe w RPA	10
Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać południowoafrykańskim partnerom.....	10

Kultura biznesu w RPA

Republika Południowej Afryki to kraj o niezwykle bogatej mozaice kulturowej, historycznej i społecznej, co znajduje swoje odzwierciedlenie również w sposobie prowadzenia działalności gospodarczej. Współpraca biznesowa z partnerami z RPA wymaga nie tylko znajomości języka angielskiego, ale przede wszystkim zrozumienia lokalnych norm, oczekiwań i stylów komunikacji, które mogą znacząco różnić się od europejskich standardów.

Ze względu na swoją różnorodność etniczną, społeczną i religijną, RPA stanowi unikalne środowisko biznesowe, w którym z powodzeniem współistnieją różne modele negocjacji, style zarządzania i formy kontaktów międzyludzkich. Znajomość lokalnej etykiety, umiejętność budowania relacji opartych na zaufaniu oraz odpowiednie przygotowanie merytoryczne są kluczowe dla skutecznej ekspansji na ten rynek.

Język, który buduje zaufanie – jak rozmawiać z południowoafrykańskimi partnerami

W komunikacji biznesowej w Republice Południowej Afryki dominuje język angielski, który stanowi podstawowe narzędzie porozumiewania się w środowisku zawodowym. Kluczowe znaczenie ma jednak zrozumienie różnic w stylach negocjacyjnych, wynikających z dużej różnorodności kulturowej tego kraju. Społeczeństwo RPA tworzą bowiem przedstawiciele wielu grup etnicznych, w tym Czarna Ludność (głównie plemiona Zulu

i Xhosa), Afrykanerzy (potomkowie osadników holenderskich), Biali (przeważnie potomkowie Brytyjczyków), a także Hindusi, Muzułmanie i osoby o mieszanym pochodzeniu. Każda z tych grup może wykazywać odmienne podejście do negocjacji, co warto wziąć pod uwagę podczas nawiązywania relacji biznesowych.

W kontaktach społecznych w RPA dotyk odgrywa istotną rolę, jednak w środowisku biznesowym jest on ograniczony. Zazwyczaj sprowadza się do formalnego uścisku dłoni, a w niektórych przypadkach dopuszczalne jest lekkie stuknięcie w ramię jako gest sympatii czy wsparcia.

Kalendarz pod kontrolą – jak planować spotkania z południowoafrykańskimi partnerami

Podczas planowania działań biznesowych w Republice Południowej Afryki należy unikać organizowania wyjazdów handlowych w okresach wakacyjnych, przypadających na kwiecień, grudzień oraz pierwsze dwa tygodnie stycznia. To czas świąt i urlopów, w którym wiele firm działa w ograniczonym zakresie lub zawiesza aktywność.

Punktualność jest ceniona i oczekiwana na większości spotkań biznesowych. Warto jednak być przygotowanym na pewne odstępstwa od tej zasady. Zdarza się, że południowoafrykańscy partnerzy mogą mieć problemy z połączeniem internetowym lub pojawić się z opóźnieniem na spotkaniu, zjawisko to bywa określane potocznie jako „African Timing”.

Preferowaną formą kontaktu są spotkania twarzą w twarz, które cieszą się znacznie większym uznaniem niż komunikacja za pośrednictwem e-maili czy listów. Warto również pamiętać, że soboty nie są uznawane za dni

spotkań biznesowych, a organizowanie rozmów w piątkowe popołudnia również nie jest dobrze widziane.

Powitania, tytuły i zasady – czyli południowoafrykańska etykieta w praktyce

Podczas spotkań biznesowych w Republice Południowej Afryki standardowym gestem powitalnym jest podanie ręki, zarówno w momencie przedstawiania się, jak i przy pożegnaniu. Warto pamiętać, że kobieta jest witana zawsze jako pierwsza, co świadczy o szacunku i znajomości zasad etykiety.

Ważnym elementem nawiązywania relacji biznesowych jest wymiana wizytówek. Zaleca się, by zabrać ze sobą ich odpowiednią ilość i wręczać każdej osobie, z którą odbywa się spotkanie. Wizytówki powinny być przetłumaczone na angielski, ponieważ jest to język dominujący w kontaktach zawodowych w RPA.

W kontaktach oficjalnych niezwykle istotne jest stosowanie odpowiednich tytułów. Należy zwracać się do rozmówcy, używając jego funkcji lub tytułu – na przykład „Professor Toth” lub „Mrs. Architect”. To oznaka profesjonalizmu i szacunku dla pozycji drugiej osoby w strukturze organizacyjnej lub społecznej.

Warto również zwrócić uwagę na sposób wymawiania imion, które w południowoafrykańskim kontekście kulturowym mogą być dla obcokrajowców trudne. Jeśli nie jesteś pewien, jak poprawnie wypowiedzieć imię rozmówcy, najlepiej uprzejmie zapytać. Taki gest jest bardzo dobrze odbierany, ponieważ świadczy o szacunku i zaangażowaniu w budowanie relacji.

Wygląd ma znaczenie – co mówi o Tobie Twój strój

W Republice Południowej Afryki obowiązuje formalny dress code podczas wszystkich spotkań biznesowych. Odpowiedni strój świadczy o profesjonalizmie i szacunku wobec partnerów, dlatego warto zadbać o elegancki i schludny wygląd.

Mężczyźni powinni wybierać koszule z długimi rękawami, które są preferowaną formą ubioru w środowisku zawodowym. Koszule z krótkim rękawem są akceptowane, lecz raczej zarezerwowane na mniej formalne, towarzyskie okazje. W przypadku kobiet również zaleca się klasyczne i eleganckie stroje, dostosowane do lokalnych norm kulturowych i klimatycznych.

Etykieta w sytuacjach towarzyskich i podczas wydarzeń biznesowych

W Republice Południowej Afryki posiłki są nie tylko elementem codziennego rytmu dnia, ale również ważnym aspektem życia towarzyskiego i budowania relacji interpersonalnych. Zwyczajowe godziny posiłków to: śniadanie między 7:00 a 9:00, lunch od 12:00 do 14:00 oraz kolacja w godzinach 18:00 – 20:00. Warto pamiętać, że spożywanie posiłków, zwłaszcza lunchu, jest zazwyczaj okazją do rozmów towarzyskich, a nie formalnych negocjacji. Z tego względu nie należy oczekiwać, że spotkanie przy lunchu przyniesie konkretne rezultaty biznesowe.

Jeśli napięty harmonogram dnia nie pozwala na udział w dłuższym spotkaniu wieczornym, warto zasugerować formę biznes lunchu, który stanowi kompromis między relacyjnością a efektywnością.

Przed rozpoczęciem posiłku dobrze jest złożyć życzenia smacznego wszystkim obecnym przy stole, co traktowane jest jako uprzejmy gest.

W przypadku otrzymania zaproszenia na spotkanie towarzyskie w domu południowoafrykańskiego partnera, należy pamiętać, że drobne spóźnienie, w granicach 15–30 minut, jest akceptowalne, zwłaszcza przy większych przyjęciach. Niemniej jednak warto starać się przybyć punktualnie, aby okazać szacunek gospodarzom.

Jedną z popularnych form towarzyskich spotkań jest tzw. „braai” (wymawiane jako *braj*), będące lokalnym odpowiednikiem amerykańskiego barbeque. Na takie wydarzenie należy zabrać ze sobą drobny upominek dla gospodarza, a także, zgodnie z lokalnym zwyczajem, własne mięso oraz alkohol.

W kontekście usług, takich jak restauracje czy transport, powszechną praktyką jest pozostawianie napiwków w wysokości 10–15% wartości rachunku.

Jak rozmawiać o interesach – styl negocjacji i prowadzenia dialogu

Negocjacje biznesowe w Republice Południowej Afryki mogą mieć zróżnicowany przebieg i czas trwania, dlatego warto przygotować się na elastyczność i cierpliwość. Szczególnie w przypadku, gdy w proces zaangażowane są instytucje rządowe lub samorządy lokalne, negocjacje mogą postępować powoli. Z drugiej strony, coraz więcej młodych południowoafrykańskich przedsiębiorców preferuje dynamiczne i szybkie finalizowanie rozmów, co może znacząco skrócić czas trwania negocjacji.

Przed przystąpieniem do meritum rozmów należy być przygotowanym na wstępną, niezobowiązującą pogawędkę. W dobrym tonie jest zapytać rozmówcę o jego rodzinę czy życie codzienne w RPA. Dobrze widziana jest również orientacja w aktualnych wydarzeniach politycznych, społecznych czy historycznych, które mogą stanowić punkt odniesienia w rozmowie i pomóc zbudować porozumienie.

Kluczowym elementem skutecznych negocjacji jest zbudowanie relacji opartej na zaufaniu. Po nawiązaniu pozytywnej relacji negocjacje przebiegają zazwyczaj sprawniej i w bardziej przyjaznej atmosferze. W przypadku partnerów wywodzących się z czarnoskórej społeczności RPA warto wiedzieć, że decyzje podejmowane są często w sposób kolektywny, liderzy konsultują się ze swoimi współpracownikami lub zespołem, co może wydłużyć proces. W takich sytuacjach niezwykle ważna jest cierpliwość i zrozumienie dla lokalnych praktyk.

Wreszcie, poczucie humoru odgrywa istotną rolę w południowoafrykańskiej kulturze i może skutecznie przełamać lody czy rozładować ewentualne napięcia, nawet w trakcie trudnych negocjacji. Umiejętność prowadzenia rozmów z dystansem i uśmiechem może znacząco ułatwić osiągnięcie porozumienia.

Upominek czy niezręczność? O prezentach w południowoafrykańskim biznesie

Miłym i dobrze postrzeganym gestem w relacjach biznesowych w RPA jest wręczenie drobnego upominku swojemu partnerowi. Najlepiej, aby prezent nawiązywał do kraju pochodzenia gościa. Może to być na przykład opakowanie wysokiej jakości czekoladek, popularnych polskich słodczy czy

zapakowanych przekąsek charakterystycznych dla Polski. Tego typu symboliczny podarunek może pomóc przełamać pierwsze lody i wywołać pozytywne skojarzenia.

Należy jednak unikać dawania alkoholu, ponieważ nie wszyscy mieszkańcy RPA go spożywają. Powody te są często zakorzenione w religii lub lokalnych tradycjach kulturowych. Takt i świadomość różnic światopoglądowych są więc w tej kwestii niezwykle istotne.

Jak pisać do partnerów biznesowych – styl i zasady korespondencji

W korespondencji z południowoafrykańskimi partnerami biznesowymi obowiązuje przede wszystkim komunikacja w języku angielskim. Jest to standardowy i powszechnie akceptowany język kontaktów handlowych w kraju, niezależnie od pochodzenia etnicznego rozmówców.

Styl pisania powinien być uprzejmy, rzeczowy i profesjonalny. Warto zwracać się do odbiorcy, używając jego tytułu oraz nazwiska (np. *Professor Mbeki* lub *Mr. Dlamini*), co świadczy o szacunku dla jego pozycji i lokalnych norm etykiety. Unikaj nadmiernie bezpośredniego tonu, zamiast tego stosuj formy grzecznościowe oraz zwroty wprowadzające, np. *I hope this message finds you well* lub *Thank you for your time and consideration*.

Listy i e-maile powinny być zwięzłe, przejrzyste i logicznie uporządkowane. Kluczowe informacje warto wyraźnie wyróżnić, a całość zakończyć uprzejmym podsumowaniem oraz otwartością na dalszy kontakt, np. *Please do not hesitate to reach out should you have any questions*.

Zaleca się również szybkie odpowiadanie na otrzymane wiadomości, terminowość i sprawna komunikacja są cenione i budują wiarygodność oraz profesjonalny wizerunek nadawcy.

Jak nawiązywać kontakty biznesowe w RPA

Budowanie relacji biznesowych w RPA to proces, który wymaga czasu i zaangażowania. Zazwyczaj konieczne jest przeprowadzenie kilku spotkań, zanim południowoafrykańscy partnerzy poczują się na tyle komfortowo, by zaufać nowemu kontrahentowi. Kluczowe znaczenie ma konsekwencja i cierpliwość. Zaufanie buduje się stopniowo, ale gdy już zostanie zdobyte, relacja opiera się na dużej lojalności i wzajemnym szacunku.

Spotkania bezpośrednie, twarzą w twarz, odgrywają szczególnie istotną rolę w tym procesie. Są postrzegane jako najlepszy sposób na poznanie drugiej strony, zbudowanie więzi i ocenę intencji. Bezpośredni kontakt pozwala także lepiej odczytać komunikację niewerbalną i dopasować się do lokalnego stylu prowadzenia rozmów.

Długofalowe relacje biznesowe w RPA opierają się nie tylko na wymianie ofert i dokumentów, ale przede wszystkim na relacjach międzyludzkich. Dlatego warto zainwestować czas w ich świadome i profesjonalne rozwijanie.

Prezentacja, która robi wrażenie – co warto pokazać południowoafrykańskim partnerom

Prezentacja oferty kierowanej do partnerów biznesowych w RPA powinna być szczegółowa, przejrzysta i dopasowana do lokalnych realiów. Kluczowe jest, aby materiały informacyjne zostały starannie przetłumaczone

na język angielski, to nie tylko ułatwia zrozumienie, ale również świadczy o profesjonalizmie i szacunku wobec odbiorcy.

Niezwykle istotne jest, aby treść oferty była dostosowana do rzeczywistych potrzeb klienta lub konsumenta z RPA. Przedstawienie produktu czy usługi w kontekście lokalnych wyzwań, preferencji i oczekiwań znacząco zwiększa szansę na sukces. Partnerzy biznesowi docenią, jeśli oferta jasno pokaże, w jaki sposób może przyczynić się do rozwiązania konkretnego problemu lub przynieść wymierne korzyści w południowoafrykańskim środowisku rynkowym.

Prezentacja powinna również akcentować unikalność proponowanego rozwiązania. Warto podkreślić, czym produkt, technologia lub usługa różni się od innych już dostępnych na rynku, co czyni go wyjątkowym, bardziej nowoczesnym, skuteczniejszym lub lepiej dopasowanym do lokalnych uwarunkowań.

Źródło: Zagraniczne Biuro Handlowe PAIH w Johannesburgu

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