



BUSINESS ETIQUETTE IN RUSSIA

REGOLE DI BUON SENSO E BUONE MANIERE PER GESTIRE
AL MEGLIO I RAPPORTI NEL PAESE EUROASIATICO.

I russi sono conosciuti per essere generosi e accoglienti con gli stranieri che visitano il loro Paese ma, per l'imprenditore che si reca in Russia per stringere accordi commerciali, ci sono alcune accortezze da tenere a mente per fare buoni affari.

PREPARATEVI CON CURA

Gli incontri di lavoro vanno programmati solitamente con almeno un paio di settimane di anticipo, che possono salire a sei nel caso di incontri con funzionari del governo. Per non rimanere incagliati in procedure e formalità, è consigliabile farsi assistere da persone locali che conoscano bene il *modus operandi* russo. Prima dell'incontro assicuratevi che tutti i documenti necessari e i vostri biglietti da visita siano stampati sia in russo sia in inglese; questa piccola accortezza può ben predisporre la vostra controparte. Ricordatevi inoltre di prestare molta cura all'abbigliamento, che deve essere estremamente elegante e ricercato; il guardaroba di un uomo d'affari è considerato dai russi lo specchio delle sue capacità professionali e della sua credibilità.

PUNTUALITÀ E PAZIENZA

Il giorno dell'incontro siate molto puntuali e non dimenticate che il traffico, specialmente nelle grandi città come Mosca, può comportare notevoli ritardi. In caso di imprevisti, avvisate sempre e non dimenticate di scusarvi del ritardo. Può accadere, sebbene rarissimamente, che il vostro omologo russo non sia puntuale; al suo arrivo non dimostratevi in alcun modo infastiditi, la pazienza è considerata dai russi una virtù estremamente importante.

Un'altra causa di ritardo può essere il maltempo. Quando piove è consuetudine in Russia far asciugare gli ombrelli tenendoli aperti nelle stanze: evitate di manifestare facili superstizioni!

I russi sono conosciuti come grandi *sitter* durante i negoziati, usano spesso il tempo come una tattica,

soprattutto se sanno di avere una scadenza. Siate quindi cauti nel mettere pressione alla vostra controparte o rischierete di ritardare ulteriormente la chiusura degli accordi. Inoltre non aspettatevi che il vostro partner commerciale scenda facilmente a compromessi: cedere è visto come una forma di debolezza, pertanto continuerà a negoziare fino a che non rinuncerete a qualcosa.

MEMORIZZATE I NOMI

È consigliato prestare molta attenzione e memorizzare i nomi completi della vostra controparte e del suo staff. I russi hanno tre nomi: nome, patronimico e cognome. Il patronimico non è altro che il nome del padre accompagnato dal suffisso "-vich" o "-ovich" per gli uomini, e "-avna" o "-ovna" per le donne. In disuso nei rapporti più personali, l'utilizzo del patronimico è invece apprezzato in contesti molto formali. È consuetudine utilizzare tutti e tre i nomi per riferirsi al top management e a funzionari della pubblica amministrazione.

A CENA

In Russia le cene di lavoro non iniziano mai troppo tardi. L'orario più comune è compreso tra le 19 e le 20. Ricordatevi che anche nelle occasioni informali avere un aspetto curato è un ottimo biglietto da visita. Non presentatevi mai a casa dei vostri partner russi con jeans e scarpe da tennis, preferite invece una camicia senza cravatta e un pantalone classico. Per le donne invece sono da evitare vestiti troppo appariscenti, il consiglio è di indossare una gonna sotto il ginocchio e una camicia a tinta unita. Tenete a mente inoltre che è una pratica comune per tutte le persone che entrano in una casa privata togliersi le scarpe.

Siate puntuali e non presentatevi a mani vuote: un piccolo pensiero è ben accetto e soprattutto doveroso. Una bottiglia di buon vino italiano potrebbe essere l'arma migliore per conquistare il padrone di

casa, mentre alla sua consorte potreste regalare un mazzo di fiori, preferibilmente non gialli né in numero pari perché considerato di malaugurio.

Una volta a tavola, non iniziate a mangiare prima che il padrone di casa non vi inviti a farlo e non poggiate i gomiti sul tavolo, perché è considerato molto irrispettoso. Durante il pasto vi potrebbe capitare di essere invitati a prendere una seconda porzione, non rifiutatela e ricordatevi di lasciarne una

Il guardaroba di un uomo d'affari è considerato dai russi lo specchio delle sue capacità professionali

piccola quantità nel piatto per indicare che il cibo offerto era sufficiente. I russi hanno poi una particolare propensione, se non proprio una passione, per il bere. Ecco perché i pasti vengono solitamente accompagnati da bevande alcoliche. Non bisogna stupirsi dunque se sulla tavola, oltre alla birra e al vino, è sempre presente della vodka, che - impone l'etiquette - va bevuta tutta d'un fiato.

Attenzione però a pensare di applicare a tutta l'area russa *tout court* questi piccoli accorgimenti, che si possono considerare in ogni caso validi per relazionarsi con la *business community* dei maggiori centri economici. Il Paese, che si estende su una superficie di più di 17 milioni di chilometri quadrati, è infatti un mosaico di popoli differenti tra loro per origine, storia, cultura e religione. Quindi, regole valide per Mosca o San Pietroburgo mal si adattano, ad esempio, alle zone di confine con il Kazakistan, o alle coste del Mar del Giappone. Il nostro consiglio è quindi di informarsi preventivamente sugli usi e costumi locali per evitare di fare errori che potrebbero rallentare o addirittura compromettere gli affari. ☺