

## Előszó

Először nem értettem, hogy miért nem csapott le rá.

Egy cégnél, azonos stratégia szerint dolgozunk. Teljesítményünk egy fontos mérőszáma a sajtómegjelenések mennyisége. Nekem is, nekik is. Kidolgozom, előkészítem az egyik legfontosabb, országos médiumban való megszólalás lehetőségét, jó a téma, bekerülhet a nemzetközi sajtóválogatásba is, szinte nem kell semmit sem tenniük, csupán egy megszólaló kell. A távol-keleti ország kommunikációs vezetőjének írtam. Már láttam is magam előtt, hogy nemzetközi best practice lesz a következő konferenciahíváson.

Az első válasz pár nap múlva érkezett. Udvariasan tudatta, hogy aki a témában illetékes, konferencián van, majd pár nap múlva térjünk rá vissza. Jó.

Írok a vezetőnek egy hét múlva, amire kiderül, hogy most szabadságon van a keresett ember, két hét múlva jön vissza. Utoljára nekirugaszkodtam, azt is írtam, hogy bárki jó, részemről teljesen mindegy, csak éljünk az interjú lehetőségével. Win-win szituáció. Válaszolt, hogy most ismét házon kívül van, aki nyilatkozhat. Ennyi.

Mi van?

Később tudatosult bennem, hogy ő nem akarta ezt a lehetőséget. De akkor miért nem jelzi egyértelműen, hogy köszöni, de nem él vele, akár már a legelején? Kinek jó ez, hogy húzza? Később jöttem rá, hogy annak ellenére, hogy azonosak a céges keretek, ugyanazokat a fogalmakat használjuk, az ő kultúrájában nincsen „nem”. Atyaég, és mi van, ha ez nem egy interjúval, hanem egy fontos üzleti szerződéssel, emberek további munkáját meghatározó ügylettel történik?

Persze, tanultam, olvastam róla, e kultúrkörben ez a norma, nem mondanak nemet. Ismerősök is mesélték. De még így is, többéves nemzetközi munkakörnyezetben való szocializálódás után is szembesültem egy ilyen kultúráközi kommunikációs jelenséggel.

Hogy lehet ezt megelőzni?

Aki e könyvet a kezébe veszi, valószínűleg az első lépcsőt mássza meg e hosszú lépcsősoron. Azt gondolom, Borgulya Istvánné Vető Ágnes könyve tisztán adja át az elméletet, azon fontos kereteket, melyet majd az Olvasó saját helyzetére szabott gyakorlati tartalommal tölt meg. Lesznek benne jól megoldott példák – melyek talán nem is fognak tudatosodni, hiszen „így kell ezt csinálni”, és valószínű, hogy olyan esetek is, melyek hasonlítanak az előbb felvázoltra. E könyv biztos fundamentumot ad ahhoz, hogy szilárd bázisra lehessen felépíteni a gyakorlati tudást. Mert a kultúraközi kommunikációra mindig szükség lesz, bármekkora is legyen a világfalu.

*Arató Márk  
SAP Hungary Kft.  
kommunikáció*