

Cibo e affari, il manuale vicentino per conquistare la Cina

VICENZA - Dapprima un calcolo per riuscire a trovare un impiego in un settore in espansione, poi una passione che trascina a migliaia di chilometri di distanza.

La Cina è stata ed è tutto questo per Virginia Busato, trentenne di Schio che ha concentrato in meno di duecento pagine quello che c'è da sapere sul popolo cinese.

All'interno del libro «Conoscere i cinesi» (Franco Angeli, 13,50 euro) la vicentina con due lauree come interprete e traduttore in cinese e lingue ed istituzioni economiche e giuridiche dell'Asia Orientale, si mette al servizio degli imprenditori locali che vedono i mercati asiatici come la «peste nera».

Una serie di misunderstanding mandano a monte progetti già in fase di sviluppo, questo secondo l'autrice l'inghippo fondamentale che non permette di cogliere tut-



Virginia Busato con il libro «Conoscere i cinesi»

te le opportunità della Cina.

Ed ecco che Virginia Busato, attraverso il libro, diventa mediatore culturale per gli affari internazionali.

Tra i consigli, Virginia Busato suggerisce di porre attenzione alla presentazione.

«Mai porgere il biglietto da visita con una mano, perché considerato poco elegante, ma con entrambe. Il nome della persona scritto sul biglietto va letto a voce alta, partendo così si è sicuri di aver più chance.

E poi - afferma la vicentina - dopo essersi salutati è segno di educazione inchinarsi. A pranzo, anche se l'approccio con le bacchette non è dei migliori, evitare di infilzare i chicchi di riso».

Secondo l'autrice è indispensabile andare preparati, ovvero sa-

pere cosa dire e cosa no.
«E sempre meglio non addentrarsi in discorsi politici: sconsigliò le barzellette sui leader nazionali e anche quelle sul sesso, argomenti tabù».

Anche i piccoli accorgimenti possono essere utili. Se ci si presenta con un regalo, è preferibile avvolgerlo con carta rossa, simbolo della felicità, mai bianca, perché rappresenta il colore usato nei funerali.

«Questo libro - spiega Virginia Busato - è lo strumento che accompagna lungo l'avventura verso il Paese di Mezzo, attraverso esempi pratici e situazioni reali, che svelano passo per passo tutti i segreti per instaurare collaborazioni proficue e durature con i cinesi».

Elfrida Ragazzo