

COME VENDERE IL RISO AI CINESI

TECNICHE E CONSIGLI PER VINCERE LA DIFFIDENZA E FARSI AMARE IN ORIENTE. UN VADEMECUM DI SOPRAVVIVENZA PRATICA, A BENEFICIO DI CHI IN CINA SI RECA PER TRATTARE E CONCLUDERE AFFARI



VIRGINIA
BUSATO

La resistenza di un cavallo si testa sulla distanza, il cuore di una persona si testa col tempo.

(proverbia cinese)

I fattori che influenzano e compongono la cultura cinese in ambito di business sono il *guoqing* (ovvero le caratteristiche uniche che contraddistinguono questo Paese, come ad esempio la grandezza del territorio o la politica del figlio unico), il confucianesimo con le sue direttive morali, e infine il celeberrimo trattato *L'arte della guerra*, scritto dal più brillante stratega militare dell'antica Cina, Sunzi.

Nel mondo del lavoro e dell'interazione tra aziende è risaputo che i cinesi non amano fare affari con degli sconosciuti: prima di avere qualsiasi tipo di rapporto con voi, verificheranno se qualcuno vi conosce, qualcuno con cui già lavorano e in cui ripongono fiducia. **Per questo è importante fornire eventuali referenze sul vostro conto, meglio in cinese, e più informazioni possibili su di voi e sulla vostra azienda, così da facilitare la loro ricerca di un partner o semplice conoscente comune.**

Le relazioni di lavoro in Cina vengono viste alla stregua di un matrimonio: la cosa più importante è ciò che sentono sposo e sposa, il rapporto che si crea fra le persone coinvolte; in Occidente, al contrario, l'obiettivo finale è la firma del contratto, il raggiungimento di un accordo ufficiale nero su bianco. **Se consideriamo il business come un matrimonio, il primo incontro deve essere proprio come il primo appuntamento:** è l'occasione per conoscersi, considerare i reciproci obiettivi, creare un rapporto attraverso domande sulle rispettive famiglie.

I cinesi seguono delle tattiche precise quan-

do si interfacciano per lavoro con occidentali, o comunque stranieri:

- sono estremamente **abili nel controllare il luogo e i tempi** degli incontri;
- **sanno come sfruttare i punti deboli** della loro "vittima"; armi sottili usate frequentemente sono la **pressione psicologica e il senso di colpa** per azioni o politiche intraprese dal vostro Paese verso la Cina; chiaramente voi non potete essere responsabili della politica estera della vostra nazione, perciò è bene che lo sottolineiate e che da parte vostra ricordiate alla controparte cosa offrite: l'onestà delle vostre intenzioni, la ricerca di collaborazione e benefici comuni a lungo termine, e non lo sfruttamento;
- per i cinesi è fondamentale verificare che li stiate trattando con **onestà**, esattamente come trattereste altri partner nel mondo, perciò occorre spiegare come procedete anche negli altri Paesi, così che sia chiaro che non state tentando di imbrogliarli o sfruttarli;
- nel caso in cui assistiate a una sfuriata da parte di un cinese al tavolo delle contrattazioni, siete molto probabilmente di fronte a una **mossa squisitamente tattica**, dato che Confucio

CHI È...

Virginia BUSATO, dalla laurea in cinese rincorre tutto ciò che riguarda questo popolo astruso; è affascinata in particolare dal marketing interculturale con la Cina. Lavora per un'azienda, scrive libri e si occupa di formazione. Nel tempo libero studia metodologie di motivazione e pratiche di self-help. Per contatti: www.conoscerecinesi.it e virgibusato@hotmail.com.



pre-
dicava
l'im-
portanza
di mante-
nere sem-
pre e comun-
que l'armonia
evitando qualsiasi
esternazione negativa
in pubblico. In quel mo-
mento stanno studiando
voi e le vostre reazioni,
per questo è importante
a vostra volta adottare
i precetti confuciani,
non spazientendovi o
arrabbiandovi, bensì
spiegando con calma
la vostra posizione e il perché
non vi è possibile
venire incontro alle loro
richieste;

- il loro ritornare a questioni secondo voi già da tempo decise e archiviate non deve stupirvi: dietro potrebbe esserci la **pressione del Governo**;
- spesso i cinesi mettono dei paletti e archiviano certe richieste semplicemente giustificandosi dietro direttive burocratiche, "l'autorità competente dice così" o "questo è ciò che viene applicato agli altri stranieri". Non accontentatevi di queste spiegazioni, chiedete **copia della legge o della direttiva** in questione, anche in cinese se non disponibile in inglese, perché

spesso si tratta solo di un bluff: ne avrete la prova se non saranno in grado di fornirvi un documento ufficiale scritto che comprovi le loro affermazioni;

- i cinesi non godono dell'indipendenza e del potere di decisione autonoma di cui godete voi. Per questa ragione, allo scopo d'ottenere risultati veloci, è fondamentale individuare **chi ha il potere decisionale**, principalmente all'interno del Governo, e trovare i tempi e modi corretti per poterci parlare.



I cinesi cercano d'instaurare un rapporto d'amicizia durante le negoziazioni, perché poi, secondo la concezione cinese, ci si ritrova con degli obblighi precisi a cui voi, come amici, non potrete sottrarvi: a quel punto la pressione sarà maggiore. Anche se questo tipo d'atteggiamento parte da loro, non vuol dire che non possiate utilizzarlo a vostro vantaggio.

Cercate sempre di **salvare la faccia** della persona che avete di fronte, evitando di metterla in difficoltà o lasciandola senza una via di uscita; tenete presente poi che il passaparola è ancora molto potente in Cina e un vostro atteggiamento collaborativo e rispettoso verrà ricordato e comunicato a eventuali altri enti, associazioni o aziende con cui vi relazionerete.

Allo stesso tempo i cinesi ritengono che il mercato sia paragonabile a un **campo di battaglia** e che la competizione nel business e la guerra militare condividano numerosi parallelismi. Secondo Sunzi, la forza fisica è l'ultimo di svariati modi di soggiogare il nemico: un abile stratega dovrebbe essere in grado di conquistare il nemico senza combattere, conquistare le città nemiche senza assediarle, rovesciare lo stato ostile senza insanguinare la spada; in realtà è l'arte della non guerra, l'uso della mente invece dell'uso della forza. Perciò si sviluppano abilità come l'utilizzo di sotterfugi e di tattiche

TRE CONSIGLI

I tre consigli d'oro che potete seguire sono molto semplici di per sé, anche se spesso difficili da applicare a causa di abitudini ormai consolidate:

- **sforzatevi di conoscere almeno le basi della cultura cinese**
 - **mantenete una mentalità aperta ed elastica di fronte a differenti tipi di gestione e stili di negoziazione**
 - **non basatevi esclusivamente su un metro di giudizio fondato su standard occidentali**
- Quindi, per fare affari con i cinesi, armatevi di tempo e di molta molta... pazienza.

mascherate per ottenere il successo militare: effettivamente ci troviamo agli antipodi delle indicazioni confuciane di rispetto, armonia e pietà, ma anche questi elementi fanno parte della tecnica di negoziazione cinese moderna e ne rappresentano l'altra faccia della medaglia. Agli occidentali conviene cercare di vendere in un ambiente confuciano, lavorare quindi per stabilire una connessione, un rapporto come quello che si crea in famiglia; in questo modo si tolgono alla controparte le ragioni per usare trucchi e stratagemmi: i cinesi non li userebbero mai contro amici e familiari.

In linea di massima, comunque, ecco alcuni consigli per poter avere un certo controllo durante la vendita ed evitare di trovarsi in totale balia della astuta controparte:

- fate sapere con decisione ma tatto che preferite lasciar perdere piuttosto che concludere un cattivo affare (chiaramente in caso di richieste assurde);
- non date troppi dettagli sui vostri programmi, restate un po' vaghi, soprattutto sulla data della partenza per tornare in Italia (sapendo quando avete il volo di ritorno, potrebbero sfruttare la cosa per mettervi pressione e ottenere così dei vantaggi dell'ultimo minuto);
- non lasciatevi andare a concessioni troppo presto: i cinesi partono con l'idea che non vi molleranno finché non avranno ottenuto tutto il possibile, perciò dategli almeno del filo

da torcere;

- state molto attenti a cosa dite e a chi lo dite, loro sono molto diligenti e prendono appunti su ogni cosa, pronti a utilizzarla a proprio vantaggio in caso di necessità;
- è un grosso errore affidarsi solo all'interprete cinese messo a disposizione dalla controparte: non potete essere sicuri della totale imparzialità di questa figura. Oltretutto, lui potrà comunque capire cosa vi dite mentre comunicate fra voi, e sarà in grado di riferire notizie che potrebbero essere riservate e che non volete siano carpite dall'altra delegazione, mentre voi non saprete mai cosa comunica l'interprete all'altro gruppo;
- infine, ricordatevi che dal momento in cui scendete dall'aereo sarete osservati e valutati, perciò comportatevi di conseguenza.

È appurato che per i cinesi il **prezzo è l'elemento chiave** nell'interfacciarsi con gli stranieri per accordi di tipo commerciale: per loro ogni prezzo è troppo alto. All'inizio sono sospettosi, non credono nella conclusione rapida di un accordo; è importantissimo quindi che nel vostro team ci sia qualcuno che abbia dimestichezza con la storia e la cultura cinesi, e che funga da ponte interculturale tra voi e loro. ♡

Cosa conosciamo della Cina?

Della Cina noi occidentali conosciamo pochissimo ma ignorarla è impensabile. Lo sanno bene i nostri imprenditori, costretti ad aprire stabilimenti o a intessere relazioni commerciali in estremo Oriente per restare sul mercato.

Le notizie approssimative, quindi, non bastano più. Non possiamo limitarci al folclore e alle leggende metropolitane sui cibi serviti nei China restaurant o sui cinesi che, stando all'assenza di funerali, non morirebbero mai. Anche se uno sguardo competente alle tradizioni e agli usi cinesi rivela costumi che appaiono curiosi a noi che ne siamo estranei.

In Cina devi rifiutare tre volte l'offerta di un regalo prima di accettarlo, per dimostrare apprezzamento. **A tavola è vietato parlare di affari** e, appena terminata la cena, bisogna andarsene per consentire agli ospiti di coricarsi presto. Durante i pasti si è obbligati a sorseggiare un superalcolico a 75 gradi (il Moutai) da ingollare d'un fiato: un bicchiere per ogni brindisi proposto da ciascun commensale. **Negli incontri d'affari i biglietti da visita vanno portati a due mani tenendoli per gli angoli, e riposti solo dopo aver letto a voce alta il nome stampigliato.** Le segretarie in ufficio sono "pregate" di non indossare gonne né scollature audaci: conseguenza del **divieto tassativo e generale di parlare di sesso in pubblico**. Ciò che invece è assolutamente vietato in Occidente - fumare ovunque - è allegramente accettato e "normale" in Cina. Il mito della giovinezza a tutti i costi, con tanto di pluri-lifting, non attecchisce in terra cinese: **l'essere giovani è indice di mancanza di esperienza negli affari, una specie di handicap.**

E non arrabbiatevi se un cinese vi sputa addosso o vi manca per poco perché vi trovate nei pressi di un cestino: per loro espettorare è quasi una pratica filosofica, finalizzata alla purificazione interiore. **Indicare qualcuno con un dito è considerato ostile, indicare se stessi non viene compreso:** per far questo i cinesi si toccano il naso.

Passando alle superstizioni, non meravigliatevi se vedrete dei muri di fronte all'entrata delle abitazioni: servono a difendersi dagli spiriti maligni, che notoriamente non vanno a zig-zag e quindi non riuscirebbero ad aggirarli. Niente specchi di fronte al letto, o rischiate di risvegliarvi al mattino senza anima. Le scope vanno tolte dall'ingresso di casa perché altrimenti offenderebbero il guardiano spirituale che presidia ogni porta. **Evitare anche di proporre fotografie a gruppi di tre persone:** quella in mezzo resterebbe privata dell'anima. Incrociare una processione funebre mentre si va al lavoro è di buon auspicio. Il numero quattro è tabù: si pronuncia come la parola "morte", mentre le "pere" suonano come "morire", ragion per cui mai regalarle, specie a un ammalato. **a.z.**

Riprenditi il tuo corpo! Questo è lo strumento.



IKUDEI
bike philosophy