

KÍNAI UDVARIASSÁGRÓL

A kínai kereskedelmi partnerekkel folytatott tárgyalások során alkalmazandó udvariassági formák áttekintése

Az öltözködés

A gyárlátogatások, kiállítások, hivatalos találkozók alkalmával Kínában elvárt öltözet és az udvariassági szokások nem különböznek a nyugaton elvártaktól. A nők általában nadrágkosztümöt vagy szoknyát viselnek, a férfiak pedig nyugati stílusú, az ízlésüknek megfelelő öltönyt és cipőt. Az öltözet minősége függhet attól, hogy a gyár, amelynek képviselőjével tárgyalunk, milyen súllyal van jelen a piacon.

A köszöntés

A találkozáskor a kínai emberek általában nem fognak kezét egymással. Más a helyzet a tárgyalások megkezdése előtti találkozáskor, de ebben az esetben is csak akkor nyújtsuk kezünket, ha azt a kínai fél kezdeményezte. Ha a partner nem kezdeményezi a kézfogást, akkor egyenes tartással, kis fejbólintással köszöntsük őt, de semmiképpen se hajoljunk meg. Kínában rendszerint nem hajolnak meg, mint Koreában és Japánban, kivéve nagyon hivatalos alkalmakkor. Ha baráti kapcsolat alakul ki a partnerek között, akkor kézfogáskor szokás mindkét kezünkkel tiszteletadásból átfogni a másik kezét, de csak akkor, ha az illető vélhetően idősebb nálunk.

A köszöntést követően – a partner életkorától függetlenül – két kézzel nyújtsuk át névkártyánkat, és így is fogadjuk el azt tőle. Így tegyük az ajándék és dokumentumok átnyújtásakor is. Ha lehet, névkártyánk kétnyelvű legyen, de ne magyar-angol, hanem angol-kínai; ha erre nincs mód, legyen csak angol nyelvű. A névkártya átvételét követően illetlenség azt rögtön eltenni, helyesebb inkább az asztalon elhelyezni, mert így segítségünkre lehet a partner nevének használatakor és megjegyzésében is. Fontos megemlíteni, hogy a kínai nyelvben – ahogy a magyarban is – a családnév áll elől.

Ajándékozás

Az első tárgyalásunk megkezdése előtt feltétlenül adjunk általános ajándékot, ezért utazásunkat megelőzően tudjuk meg, hogy hány és milyen beosztású személy vesz majd részt a tárgyaláson. A későbbi találkozók során nem fontos minden esetben így tenni, de fontos alkalmakkor a barátság elmélyítése végett személyre szabott ajándékot adhatunk. Ajándékozni tulajdonképpen bármilyen tárgyat lehet, de lehetőleg országunk különlegességei közül válasszuk ki, ezzel ugyanis el tudjuk kerülni azt, hogy esetleg olyan tárgyat adunk, amelyhez valamilyen kínai babona kötődik. Ügyeljünk még arra is, s ez rendkívül fontos, hogy ne "made in china" vagy

"Származása Kína" felirat legyen feltüntetve az ajándékon gyártási helyként! Amennyiben üdvözlőkártyát mellékelünk ajándékunk mellé, ne használjunk piros tollat. Piros tintát általában tiltakozáshoz, feljelentéshez, hivatalos javításokhoz használnak. Ha ajándékot kapunk, lehetőleg ne nyissuk ki az ajándékozó előtt.

A tárgyalás

A gyár tulajdonosával vagy képviselőjével általában csak a tárgyalóteremben találkozhatunk. A tárgyalás előtt a találkozók megszervezésével megbízott munkatárssal állunk kapcsolatban. Ezért kiemelten fontos az, hogy miközben a tárgyalás helyszínére tartunk, a kötetlen beszélgetés során megtudhatunk és megtudhatnak rólunk bizonyos dolgokat, amelyek a későbbi tárgyaláson felhasználhatók lesznek.

Az első találkozó során a bemutatkozást követően – ami szintén hosszabb ideig tarthat a megszokottnál – nem csupán a jövőbeni együttműködést kezdik megvitatni. Nyugaton alapelv az üzleti és a magánszféra különválasztása, ezért számunkra furcsának tűnhet, hogy a kínai partner viszonylag sok személyesnek tűnő kérdést tehet fel. Ez vonatkozhat cégünk anyagi helyzetére, az alkalmazottak számára, a piacon betöltött szerepére, partnereink számára, a bérezésre, de ugyanakkor vagyontárgyaink értékére, az életkorunkra, család tagjaira stb. is. Az ilyen jellegű kérdések Kínában általánosan megszokottak: ez az első lépés a barátságos viszony felé.

Ezek a kérdések időhúzó taktikának tűnhetnek, és ahhoz is hozzá kell szoknunk, hogy az üzleti ügyek ilyenkor másodlagossá válnak. A kínaiak úgy tartják, hogy a hosszú távú kereskedelmi együttműködés alapja egymás megismerése és hogy a másik siettetése bizalmatlanságot sugall. Ezért csak akkor bocsátkozzunk személyes tárgyalásokba, amikor az előzetes levelezések alapján már majdnem biztosak vagyunk a megegyezésben.

Bosszúságot okozhat, hogy a tárgyalások során általában nem merül fel az áralku. A kínai fél számára nem ez a tárgyalás célja, miközben mi esetleg úgy gondoljuk, hogy sokat utaztunk a tárgyalás eredményessége érdekében. Ha fel is merül az árral kapcsolatos kérdés, a partner valószínűleg elmosolyodik vagy nevet majd. Ezen se lepődjünk meg, hiszen a kínai emberek nevetnek, ha zavarban vannak. Ekkor nagyon fontos a türelem, mert komolyan ronthatja esélyeinket (és illetlenség is), ha kimutatjuk türelmetlenségünket. Engedni kell, hogy a kínai fél kinyilvánítsa szándékát a hosszú távú együttműködésre, és kifejezze a jövőbeni közös siker reményét. Ezek megpróbáltatást jelenthetnek a nyugati kereskedők és üzletemberek számára. A tárgyalásnak ezt a szakaszát nem szabad félvállról venni: viszonzozzuk és erősítsük meg az elhangzott szép szavakat. Az ekkor kialakított jó benyomás rendkívüli módon elősegíti az együttműködés sikerét, hiszen egyik fél méltóságán sem esik csorba.

A „jó hírnév”

Kínában a „jó hírnév” összefüggésben áll azzal a társadalmi kötelékkel, amely a beosztásbeli különbségekből alakult ki (a kínai nyelvben mindkettőt a „*guanxi*” szó jelöli) – egyfajta kapcsolatról van tehát szó. A kapcsolatból eredő jó hírnév, ez a bizonyos „arc” megszerezhető és elveszthető: mindenképpen ápolni, erősíteni kell. Ez nem idegen számunkra, hiszen a politikai, üzleti, kereskedelmi, társadalmi kapcsolatok és kötelékek a mi kultúránkban is azon alapul, hogy a felek segítik egymást. Kínában is nagyon sok ilyen „kapcsolat” létezik, mely a különböző társadalmi rétegek között alakult ki – az átjárás e rétegek között azonban igen nehéz, mint ahogy nálunk is. A személyes kapcsolatok hálózata a kínai társadalom alapja, s döntő fontosságú ahhoz, hogy a dolgokat el lehessen intézni. Ez Kínában is a baráti és kereskedelmi kapcsolat folytonosságát biztosító természetes tényező. Ezért ne lepődjünk meg, ha kínai partnerünk a kapcsolatok elmélyítése érdekében nagy lakomára, esetleg karaoke estre hív minket, és semmi esetre se utasítsuk vissza a meghívást.

Üzleti ebéd vagy vacsora

A partner minden esetben megkérdezi, hogy milyen ételeket szeretnénk fogyasztani. Amennyiben a kínai ételek vagy helyi specialitások mellett döntünk, figyelembe kell vennünk, hogy Kínában csak nyugati stílusú étteremben használnak kanalat, kést és villát. Választhatunk ilyen helyet is, de a döntéskor mindig vegyük figyelembe a gyár nagyságát, hiszen a kisebb gyárak tulajdonosai nem minden esetben ismerik a nyugati étkezési szokásokat. Kínában az általában megszokott evőeszköz a pálcika. Ettől nem szabad visszariadni, sőt, kérhetjük partnerünket, hogy mutassa meg a használatát – ezzel megindíthatjuk a közvetlen beszélgetést. Az ebédek vagy vacsorák alkalmával a beszélgetési témákat szabadon megválaszthatjuk. Nagyon fontos megjegyezni, hogy étkezéskor ne szúrjuk bele a tálunkban lévő rizsbe a pálcikáinkat, és miután elfogyasztottuk rizsünket, vízszintesen tegyük le azokat. Kínában általában akkor helyezik el függőlegesen az evőpálcát, amikor felajánlásokat tesznek az ősök szellemének – ha egy étteremben tennék így, az tiszteletlenségnek tűnhetne.

Fontos, hogy ha az étkezések során valaki poharát emeli, akkor azt mindenkinek vagy a felkért személynek, viszonznia kell. Ilyenkor két kézzel emeljük fel a poharat. A poharakat általában a „*ganbei*” szó elhangzása után kell a magasba emelni, és egyszerre, teljesen ki kell üríteni. A „*ganbei*” kifejezés a nálunk használt „fenéki” jelentést hordozza. Amikor mindenki iszik, a koccintás néha kimaradhat. Ilyenkor a kiürítést követően a poharat lefele fordítják, és ezzel jelzik, hogy egy csepp sem maradt benne. Tehát nekünk is illendő dolog teljesen kiinni a poharunkat. Amennyiben az asztal túl nagy, és nincs mód a koccintásra, akkor poharunkat háromszor finoman az asztalhoz ütjük. Ezzel fejezzük ki tiszteletünket. Ha a partner ragaszkodik hozzá (vagyis a „*ganbei*” kifejezést használja), akkor poharunkat teljesen ki kell üríteni. Ezt követően rövid időn belül nekünk is viszonzni kell a felhívást. A koccintást sosem szabad visszautasítani; koccintáskor mondjuk ki a „*suiyi*” szót, ekkor a partner „ahogy tetszik” iszik majd. A folyamatos koccintások során hamar

eljuthatunk a részegség állapotába – ennek elkerülése végett nagyon fontos előre megjegyeznünk ezeket az alapvető szabályokat.

Borravaló

A nagyobb, négy- és ötsillagos szállodákban, nyugati stílusú éttermekben elfogadott dolog borraivalót adni. Egy kínai étteremben azonban – bármilyen előkelő is – nem fogadnak el borraivalót akkor sem, ha erősködünk. Számos alapvető nyugati szokást átvettek valamilyen formában; a borraivaló adása kivétel.

Reméljük, hogy rövid általános áttekintésünk megfelelő alapismereteket szolgáltat kezdeti üzleti tárgyalásaikhoz. Sikeres üzletkötést és kellemes időtöltést kívánunk Kínában!