

JAK KOMUNIKOWAĆ SIĘ Z CHINAMI



NA CO DZIEŃ

- Unikają zachowań prowadzących do konfrontacji
- Unikanie spornych tematów
- Tworzenie reguł
- Zachowanie osobistej harmonii

ZANIM NAWIĄŻESZ KONTAKT

- Nie ważne kim jesteś!! Ważne kogo znasz i do jakiej grupy należysz.
- Czy wręczanie wizytówki może być trudne?
- Liczy się twoje stanowisko.
- Uścisk dłoni nie jest niczym zaskakującym.
- Ciekawostka: Ile nazwisk jest w Chinach??

POROZMAWIAJMY

- Pisanie nie było jeszcze nigdy tak trudne
- Mów wyraźnie
- Wyjaśniaj nieprozumienia – potem będzie za późno
- Ważny jest kontekst
- Milczenie jest złotem
- Kolor czarny – nie jest bardzo szary
- Przepraszaj za nic

BIZNESOWO

- Cierpliwość i wytrzymałość to konieczne atrybuty prowadzenia biznesu na terenie Chin.
- Przygotuj się na 100%, nic nie powinno cię zaskoczyć.
- Do negocjacji nie podchodź sam
- Terminy i jakość, na to zwracają uwagę Chińczycy
- Ubiór biznesowy jest ściśle ustalony
- Bez umówionej wizyty możesz być co najwyżej turystą
- Miej wyczucie w poczuciu humoru

OBDAROWYWANIE PREZENTAMI

- Prezenty ułatwiają kontakt
- Do złych prezentów należą: zegar, zielone nakrycie głowy, opakowanie w kolorze białym.
- Do dobrych prezentów należą: upominki regionalne, książki, zdjęcia o naszym kraju, cygaro, alkohole, wieczne pióra
- Prezent nie może być zbyt drogi ani zbyt tani, należy się dopasować do partnera biznesowego.

PRZYJĘCIA BIZNESOWE

- Chińczycy to doskonali gospodarze
- Chińskie stoły podczas bankietów są pełne jedzenia i napojów
- Czas spędzany na przyjęciu nie służy do omawiania interesów