



Business Etiquette

Il galateo professionale
a supporto del tuo Made In Italy

IN COLLABORAZIONE CON



Fondazione
Università
Ca'Foscari

CINA

INDICE

| | |
|--|--------|
| Cinesica | PAG. 3 |
| Prossemica | PAG. 3 |
| Oggettemica | PAG. 4 |
| Aspetti sociolinguistici | PAG. 5 |
| Dialogo e conversazione in presenza, incontro di lavoro | PAG. 5 |
| Conversazione (Video)-Telefonica | PAG. 6 |
| Eventi mondani | PAG. 6 |
| Concezione del tempo | PAG. 6 |
| Decisioni | PAG. 7 |
| Negoziazione | PAG. 7 |

Introdurre le imprese ai mercati esteri richiede una comprensione approfondita delle sottili sfumature culturali che guidano le interazioni commerciali. Le differenze nella business etiquette possono essere la linea sottile tra un accordo di successo e un potenziale malinteso. È qui che entrano in gioco le nostre schede sulla business etiquette dei Paesi più interessanti per l'export italiano. Progettate su misura per le esigenze delle aziende che si espandono globalmente, queste schede offrono una guida esaustiva alle **pratiche commerciali**, alle **norme sociali** e ai **protocolli culturali** specifici di ogni paese. **Riconosciamo le diversità culturali come un'opportunità**, e massimizziamo le opportunità di business per le nostre aziende, consentendo di navigare con fiducia e successo nei mercati internazionali.



Consulta le altre schede sulla Business Etiquette

Trova il Paese di tuo interesse, e scopri il galateo professionale a supporto del tuo Made In Italy.

SCARICALA GRATIS





Schede Paese con Focus Business Etiquette

CINA



Cinesica

In Cina si tende, generalmente, a evitare la palese manifestazione delle proprie emozioni; pertanto, vi è **maggiore controllo delle emozioni** che viene sviluppato fin dall'infanzia. Per ciò che riguarda la gestualità invece, le mani possono essere utilizzate per indicare alcuni aspetti della relazione o per contare e indicare quantità.



Prosemica

In Cina il contatto fisico con altre persone (baci, abbracci) è una pratica che crea disagio, anche in contesti informali. La **stretta di mano è il saluto più frequente in situazioni formali e informali**. C'è molto rispetto della distanza personale. La distanza tra i corpi si restringe esclusivamente in situazioni sociali in cui non è evitabile: mezzi di trasporto, manifestazioni ed eventi collettivi ma solo nel caso in cui non ci sia lo spazio fisico per distanziarsi. Ad esempio, in occasione dei concerti gli spettatori mantengono una **distanza prossemica molto ampia dal punto di vista di un occidentale**.



Oggettemica

VESTIARIO

Non vi è un preciso codice di abbigliamento, tuttavia in generale il modo di abbigliarsi non è eccessivamente formale. Il modo di vestire non rappresenta un tratto **particolarmente rilevante nell'immagine personale**. Per le donne, è preferibile **evitare scollature e abiti succinti**. Tradizionalmente, nell'abbigliamento, il codice colore è utilizzato per segnalare alcuni eventi: il **bianco per il lutto, il bianco e il rosso per le nozze, il rosso in generale per i giorni di festa**.

REGALI

I regali sono una **consuetudine molto comune e apprezzata** in Cina. Spesso si regala cibo (frutta o dolci) e non si è soliti aprire il regalo di fronte alle persone che lo hanno donato.

In particolare, per il Capodanno cinese, è tradizione donare la **busta rossa** (hóngbāo o Lai see in cantonese) con all'interno delle **banconote che devono essere nuove**.

Rispettare questa tradizione è considerato di buon auspicio per il nuovo anno. Il "pacchetto rosso" è il simbolo di una tradizione molto importante in Cina e in Asia sudorientale, si regala in **occasioni speciali**, come viaggi e matrimoni, può essere regalato dal superiore ai propri sottoposti o ai ruoli più di base nelle aziende.

La busta rossa contiene un quantitativo di denaro più consistente se il destinatario è sposato/a e più contenuto se è, invece, single.

Il colore rosso della busta simboleggia la **buona fortuna ed è un simbolo per allontanare gli spiriti maligni**.

Alcuni studiosi ritengono che tale abitudine risalga al **periodo della dinastia Han** (202 a.C. – 220 d.C.). A quell'epoca era stato creato un tipo di moneta che allontanava gli spiriti maligni, "yā shèng qián", sulla quale erano incise frasi di buon auspicio, come "possa tu vivere a lungo una vita di successo", "non è denaro vero, ma un vero oggetto di benedizione". Si credeva che tale moneta **proteggesse le persone dalla malattia e dalla morte**.



Schede Paese con Focus Business Etiquette

CINA



Aspetti sociolinguistici

FORMALITÀ/INFORMALITÀ

Nelle relazioni formali e informali, i cinesi si dimostrano **gentili e corretti**: il **rispetto degli altri** come individui appartenenti a una comunità è un valore riconosciuto. Normalmente agli ospiti si offre **acqua (molto gradita calda) o tè**.

CONCETTO DI GERARCHIA E STATUS

Lo status sociale elevato può essere dimostrato con accessori costosi, auto di lusso e abiti firmati con loghi ben in vista. Tuttavia, convivono anche atteggiamenti più frugali e sobri a fronte di posizioni di alto livello socioeconomico. Per quanto riguarda la gerarchia, il **rispetto per gli anziani è un valore condiviso e apprezzato**.



Dialogo e conversazione in presenza, incontro di lavoro

Gli incontri di lavoro e le riunioni possono avvenire in ambienti formali, ma anche in spazi più semplici. Un momento molto speciale è lo **scambio dei biglietti da visita**: durante le presentazioni o in fase di congedo, è **importante porgere il proprio biglietto da visita con due mani** e prendere qualche attimo per osservare con attenzione i biglietti da visita ricevuti, a dimostrazione di rispetto e interesse. **Non è una buona prassi inserirlo in borsa o in tasca senza leggerlo o senza soffermarsi ed esaminarlo**.





Schede Paese con Focus Business Etiquette

CINA



Conversazione (Video)-Telefonica

Per quanto riguarda il dialogo, generalmente la conversazione si apre con **brevi domande generiche di solito non personali**, a meno che non ci sia un rapporto di conoscenza tra gli interlocutori. È preferibile **evitare toni aggressivi e parole dure in caso di disaccordi**, questo atteggiamento infatti causerebbe forte disagio e chiusura. Vi è inoltre molto **rispetto dei turni di parola**.



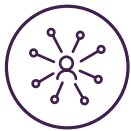
Eventi mondani (cocktail 'party', pranzo, cena)

Mangiare è un atto estremamente importante nella cultura cinese: molti piatti della cucina cinese prevedono la **condivisione tra tutti i commensali e ciò contribuisce a creare un legame** tra coloro che siedono alla stessa tavola. Spesso si preferisce andare al ristorante, se invece l'invito è presso l'abitazione ciò va considerato come un gesto di grande apertura. **Se viene offerto del cibo è preferibile non rifiutarlo e le pietanze vanno mangiate con le bacchette**. Rumori legati alla deglutizione o alla digestione non sono considerati maleducati.



Concezione del tempo

Per comprendere la concezione del tempo in Cina, è utile far riferimento a un importante studio dello storico Wang Hui. Egli descrive il tempo in Cina come l'integrazione di due visioni della realtà, basate l'una sul «**principio celeste**», tipicamente cinese, l'altra sul «**principio universale**», proprio dell'Occidente, dove «**principio celeste**» indica una concezione del **mondo fondata sul ciclico procedere della natura, sull'avvicinarsi delle stagioni e delle epoche storiche, su un'armonia sociale basata sull'osservanza dei riti, sulla lettura dei classici, sul modello del passato**, mentre «**principio universale**» indica **un'idea della vita ispirata a una concezione lineare del tempo, proiettata verso il progresso, verso il futuro**. Per quanto riguarda gli aspetti più quotidiani legati alla gestione del tempo. I cinesi tendono ad **apprezzare la puntualità** sia negli incontri formali che in quelli informali.



Decisioni

In ambito lavorativo, il ruolo del **capo** è riconosciuto e **tenuto in grande considerazione**, è la figura che prende le decisioni a cui ci si adegua in modo ossequioso. La **gerarchia è molto rispettata e non è possibile contestare la posizione di un superiore**.



Negoziazione

Il leader cinese per tradizione è portato a concentrare l'attenzione sul corso delle cose nel quale si trova coinvolto, per **cogliere la coerenza e trarre profitto dalla loro evoluzione**. Ne consegue che, in quest'ottica, è preferibile farsi accompagnare dall'evolversi della situazione, fino a cogliere il momento propizio, per avvalersene ed eventualmente intervenire. Questo modus operandi ci fa comprendere meglio la nozione di **wuwei**, comunemente tradotta con «non agire», che esprime una consonanza, **l'adesione al procedere spontaneo della natura e degli eventi**.

DISCLAIMER: "Marco Aime, in "Eccessi di Culture" (2004), sottolinea che le interazioni umane non riguardano le culture, ma le persone. È importante leggere le informazioni presentate con cautela, poiché sono orientative e non predittive.

Le culture sono dinamiche, i confini nazionali spesso non corrispondono esattamente alle culture, la semplificazione può perdere dettagli cruciali e le relazioni dipendono da fattori contingenti. Pur riconoscendo possibili tendenze comportamentali, bisogna evitare interpretazioni rigide. L'obiettivo è promuovere la consapevolezza delle differenze culturali, lo sviluppo di strategie per gestirle e la costruzione di un manuale personale dinamico basato su un modello scientifico."



WWW.SACE.IT