

# Etykieta biznesowa w kontaktach z Chińczykami - Chiny.Verico.pl

Firma VERICO Experts Sp. z o.o.

Import Chiny - Doradztwo, Analiza rynku Chin, wybór partnerów w Chinach, doradztwo marketingowe finansowe i prawne w Chinach, kontrola towarów w Chinach, zarządzanie ryzykiem w Chinach.

Etykieta biznesowa w kontaktach z Chińczykami czyli jak nasze zachowanie, może pomóc i przeszkodzić interesom w Chinach.

[http://www.chiny.verico.pl/text/chiny-artykuly\\_pl.php](http://www.chiny.verico.pl/text/chiny-artykuly_pl.php)

<http://www.chiny.verico.pl/text/text-pl-153.php>

<http://www.chiny.verico.pl/text/text-pl-187.php>

<http://www.chiny.verico.pl/text/text-pl-156.php>

W tym artykule podejmiemy próbę nakreślenia podstawowych zasad savoir-vivre &ndash;etykiety biznesowej w Chinach, której powinno się przestrzegać w czasie wizyty biznesowej w Chinach lub w trakcie kontaktów z Chińczykami w innych krajach. Postępowanie zgodnie z tymi zasadami może ogromnie pomóc w osiągnięciu celów biznesowych. Będzie to dowodem naszej wysokiej kultury i szacunku dla chińskich partnerów.

## Hierarchia i godność osobista

Przestrzeganie zasad hierarchii jest ogromnie ważne we wszystkich kontaktach z Chińczykami, w trakcie negocjacji i spotkań o charakterze nieformalnym. Niezachowanie etykiety wynikającej z hierarchii jest postrzegane jako próba poniżenia godności partnera chińskiego, zwłaszcza jeśli ma to miejsce w obecności osób trzecich. Chińczycy są szczególnie wrażliwi na &bdquo;utrąęę twarzy&rdquo; w oczach podwładnych lub osób na tym samym szczeblu. Powiedzenie czegośkolwiek lub zrobienie czegośkolwiek, co powoduje &bdquo;utrąęę twarzy&rdquo; przez partnera chińskiego może zniszczyć natychmiast wszelkie relacje i pognęęić interesy. Nigdy nie krytykuj otwarcie Chińczyka przy innych. Nie żartuj z Chińczyków w ich obecności. Nie traktuj Chińczyka w sposób , który koliduje z jego miejscem w drabinie hierarchii służbowej w jego firmie.

## Przywitanie i przedstawianie się.

Uścisk dłoni/ nawet do 10 sek/ jest akceptowana formą przywitania się. Stosuje się również skłon głowy lub lekki pokłon Nie należy dłoni ścisnąć mocno i należy stronie chińskiej pozostawić inicjatywę w zakresie wyciągnięcia ręki, gdyż nie wszyscy stosują tę formę. W trakcie powitania dobrze jest nieco spuścić wzrok. Patrzenie prosto w oczy partnerowi może spowodować jego zakłopotanie.

Typowym przywitaniem po chińsku jest „ni hao ma”; odpowiadnik „how are you?”

Karty wizytowe stanowią istotny element etykiety w relacjach z Chińczykami, którzy lubią się nimi wymieniać. Wręcza się je zawsze dwoma rękami. Otrzymawszy wizytówkę od Chińczyka należy zapoznać się z jej treścią, trzymając ją w obu dłoniach. Dopiero po dłuższej chwili można ją odłożyć lub schować. Najlepiej jest zadbać o wystarczająco duży zapas wizytówek przed wyjazdem. Wizytówka powinna być zadrukowana dwustronnie- jedna strona z tekstem w j. angielskim, druga- w j. chińskim. Istnieje zawsze możliwość wykonania wizytówek w Chinach. Konieczne jest podanie na wizytówce zajmowanego stanowiska. Dla Chińczyków procedura wymiany wizytówek jest ważna również dlatego, że pozwala im określić rangę poszczególnych osób i ich wpływ na podejmowanie decyzji. Jeśli firma, którą reprezentujemy wyróżnia się w jakiś wyjątkowy sposób / np. wielkością, rangą itp/ należy o tym napisać na wizytówce. Korzystnie jest wydrukować wizytówki w kolorze złotym, który postrzegany jest jako kolor szczęścia, prestiżu i pomyślności.

### Zwracanie się do Chińczyków

W Chinach jako pierwsze podaje się nazwisko a dopiero potem imię. Kobieta chińska po ślubie zachowuje swoje panieńskie nazwisko. Nazwisko męża używane jest rzadko i tylko w oficjalnych okolicznościach. Zwracając się w celach biznesowych do dr Zhang Tan zawsze używa się formuły Mr. / Zhang/ lub Dr Zhang, gdzie Zhang jest nazwiskiem a Tan imieniem. Jeśli Dr Zhang jest np. prezesem firmy należy to szczególnie uszanować zwracając się do niego przy każdej okazji w formie „Chairman Zhang”;. Nie należy zbyt łatwo przechodzić na formę zwracania się do siebie po imieniu ani nie nalegać, aby chiński partner zwracał się do nas w ten sposób.

### Zachowanie się przy okazjach publicznych

Nasza wizyta w firmie, fabryce, szkole itp. może być nagrodzona oklaskami, jako znakiem powitania. Należy je odwzajemnić oklaskami.

Chińczycy są bardzo oszczędni w wyrażaniu swych emocji. Dlatego należy unikać gwałtownych gestów rękami i kontrolować mimikę twarzy, unikać wybuchów śmiechu lub okazywania innych emocji. Nie należy pokazywać czegokolwiek palcem, lecz wyłącznie całą dłonią. Nie należy dotykać lub poklepywać Chińczyków po plecach. Nie należy wkładać rąk do ust, obgryzać paznokci, dłużyć w zębach, chować do kieszeni chusteczki po wyczyszczeniu nosa. Zachowanie tego rodzaju pomimo, że również w Europie jest oznaką niskiej kultury, w Chinach ma dodatkowo konotację wulgaryzmu.

Plucie w miejscach publicznych nie jest już dozwolone i może być ukarane grzywną.

### Spotkania

Spóźnienie na umówione spotkanie jest uważane w Chinach za zachowanie obraźliwe.

Uważa się, że najlepsze okresy w roku do spotkań to kwiecień-czerwiec oraz wrzesień-październik.

Oficjalnie w Chinach pracuje się 6 dni w tygodniu t.j. od poniedziałku do soboty. Jednakże w dużych miastach coraz popularniejszy staje się 5 dniowy tydzień pracy, od poniedziałku do piątku. Urzędowe i biznesowe godziny pracy trwają od 8.00 do 17.00. Większość pracowników w Chinach przestrzega przerwy obiadowej w godz.12.00 - 14.00.

Z reguły spotkania rozpoczynane są od mowy powitalnej ze strony chińskich gospodarzy. Przemawia szef delegacji, zwracając się do swego odpowiednika wśród gości. Później oczekuje się analogicznego

zachowania się drugiej strony. Rozmowa najpierw koncentruje się na tematach zastępczych i błałych, aby wytworzyć przyjazną atmosferę i „rozluźnić” gości.

## Ubiory

Obecnie styl ubierania się w Chinach zmienia się bardzo szybko. Niemniej jednak pewien kanon ubioru biznesowego istnieje nadal. Jest to styl konserwatywny – w ciemnych kolorach, zarówno garnitury/ nie używa się smokingów/ i krawaty dla mężczyzn jak i suknie i kostiumy / także ze spodniami/dla kobiet.

Wykluczone są szorty, krótkie spódniczki /nad kolana/ duże dekolty i ostentacyjna biżuteria. Najbardziej preferowana wysokość obuwia dla kobiet to płaski lub niewysoki obcas.

W lecie mężczyźni nie muszą wkładać marynarek i krawatów. Wystarczą ciemne spodnie i koszula z rozpiętym kołnierzykiem.

Dżinsy uważane są przez Chińczyków obu płci za strój nieformalny.

## Negocjacje

Negocjacje w Chinach zawsze prowadzone są przez szefów delegacji. Żeby zapewnić sobie obecność w trakcie negocjacji wysokiej rangi przedstawicieli strony chińskiej należy zadbać o udział osób odpowiedniej rangi w delegacji gości. Szef delegacji zawsze powinien wkraczać do sali, gdzie odbywają się negocjacje jako pierwszy. Powinny być zawsze przestrzegane zasady hierarchii. Należy uważać, aby członkowie delegacji nie wyrażali sądów krytycznych na temat ich chińskich partnerów, aby nie spowodować przez nich „utrąty twarzy” oraz opinii sprzecznych z wypowiedziami szefa swej delegacji. Na spotkanie należy zawsze udawać się w obecności własnego tłumacza. Pamiętajmy, że znajomość j.angielskiego wśród Chińczyków nie jest powszechna, szczególnie wśród osób starszych.

Subiektywne opinie i doświadczenia są dla Chińczyków podstawą do formułowania opinii i podejmowania decyzji; często ważniejszą niż fakty.

Warunkiem udanych negocjacji jest nawiązanie dobrych osobistych relacji pomiędzy obu stronami. Umowa ustna zawarta pomiędzy partnerami ma dla Chińczyków większe znaczenie niż dokument w formie pisemnej. Dlatego często zdarzają się sytuacje, gdy już po podpisaniu umowy strona chińska zgłasza do niej kolejne uwagi.

Należy nastawić się, że negocjacje będą trwały długo i a ich wynik może być niepewny. Należy poddać się rytmowi narzuconemu przez Chińczyków, zachować spokój, optymizm, nie kierować się emocjami i nie okazywać ich.

Należy pamiętać, że Chińczycy bardzo rzadko w trakcie negocjacji będą wypowiadać wprost swe negatywne stanowisko wobec zgłaszanych im propozycji. Najczęściej usłyszeć wówczas można, że „do propozycji wrócimy później”, „propozycja jest dobra ale wymaga analizy”, „być może”, „zobaczymy” itp.. Takie sformułowania w ustach Chińczyków z reguły znaczą po prostu „nie”. Chińczycy nie lubią deadline'ów, dlatego wszelkie terminy należy planować realistycznie.

Należy mówić prostym językiem, nie uciekać się do eufemizmów, nie używać slangu ani akronimów. Nie należy poruszać tematów politycznych i religijnych.

## Podejmowanie gości.

Ten rodzaj aktywności biznesowej uważany jest przez Chińczyków za bardzo istotny dla powodzenia interesów, chociaż w trakcie wspólnych imprez nie rozmawia się o interesach.

Z reguły bankiety mają miejsce w restauracjach i rozpoczynają się w godzinach 17.30- 18.00, trwając ok. 2 godziny. Powitanie gości następuje u wejścia do restauracji. Jako pierwszy wchodzi osoba najwyższą rangą wśród gości i zajmuje przy stole honorowe miejsce, naprzeciwko najwyższego rangą przedstawiciela strony chińskiej / który, zgodnie z etykietą zajmuje najmniej eksponowane miejsce - naprzeciwko drzwi używanych przez obsługę. Należy zajmować miejsca zgodnie z instrukcjami gospodarza. Gospodarz daje sygnał do rozpoczęcia konsumpcji poprzez

wzniesienie pierwszego toastu a następnie poprzez nałożenie na talerz gościa honorowego porcji najlepszego dania, znajdującego się na stole.

Zwyczajowo, gospodarz zamawia potrawy w ilości znacznie przekraczającej możliwości konsumpcji osób przy stole. Chodzi bowiem o to, aby powstało wrażenie obfitości, aby dużo jedzenia pozostało po posiłku. W przeciwnym razie gospodarz naraziłby się na &bdquo;utrąęę twarzą&rdquo;.

W trakcie posiłku zwykle serwuje się ok. 20 &ndash; 30 dań. Każdego z nich należy skosztować w niewielkiej ilości. Goście sami nakładają sobie na talerze, za wyjątkiem zupy. W trakcie posiłku następują częste toasty. Należy wychwalać smakowitość potraw. Chińczycy traktują obfitość i smakowitość dań na stole jako sposób na przekazanie gościom przez gospodarza spotkania najlepszych życzeń.

Kończąc posiłek nie należy talerza opróżniać całkowicie. Mogłoby być to odebrane przez gospodarza jako zniewaga sugerująca, że podano zbyt mało jedzenia. Odpadki powstające w trakcie jedzenia należy składać na talerzu specjalnie umieszczonym w tym celu na stole. Nie należy odpadków gromadzić na swym talerzu czy miseczce.

Gospodarze na pewno docenią, jeśli do jedzenia będziecie używać pałeczek. Nie jest to jednak konieczne. Pamiętajcie, aby po zakończeniu ułożyć pałeczki na stole obok talerza lub na specjalnej podpórce. Nie należy pozostawiać ich ułożonych równolegle na talerzu/ miseczce, gdyż &ndash; jak uważa się &ndash; to może przynieść nieszczęście. Jedząc ryż należy miseczkę z ryżem trzymać przy ustach. Siorbanie i bekane przy stole jest powszechnie przyjęte i postrzegane jako dowód uznania dla smakowitości potraw.

W czasie posiłku spożywany jest alkohol, nie raz w znacznych ilościach. W trakcie tych zakrapianych kolacji często powstają bezcenne okazje do zawierania bliższych znajomości z gospodarzami, tak istotnych w rozwijaniu interesów Chinach. Osoby nie spożywające alkoholu powinny z góry przygotować sobie wiarygodną wersję wytłumaczenia swej postawy w tym zakresie. Najbardziej wiarygodnie brzmią przyczyny o charakterze zdrowotnym. Chińczycy nie darzą zaufaniem osób nie pijących alkoholu.

Sygnałem do zakończenia kolacji jest podanie gorących ręczników. Wkrótce potem należy zbierać się do wyjścia. Trzeba pamiętać, że gospodarz nigdy nie powinien przejawiać inicjatywy w tym względzie. Wręczenie napiwków obsłudze jest zabronione.

Zaproszenie na bankiet ze strony chińskiej powinno zostać odwzajemnione analogicznym bankietem. Istotne jest przy tym aby nie próbować przyćmić rozmachem czy hojnością gestu chińskich gospodarzy. Najbezpieczniej będzie zaprosić ich do chińskiej restauracji. Gospodarz bankietu powinien zjawić się w restauracji co najmniej na 30 minut przed godziną spotkania.

Bardzo popularne w Chinach jest podejmowanie gości w domu. Należy przygotować się na zdjęcie obuwia.

### Wręczenie upominków

Upominki odgrywają w kulturze chińskiej ogromną rolę w budowaniu długotrwałych, przyjaznych relacji. Dlatego warto przywiązywać dużą rolę do ich wyboru i zasad ich wręczenia.

Oto najważniejsze z nich:

- upominek powinien być zawsze wręczany zapakowany,
- najbezpieczniejszym kolorem do opakowania jest kolor czerwony. Dobry jest również kolor złoty, srebrny i różowy. Należy unikać kolorów czarnego i białego. Upominek należy opakować na miejscu w Chinach, ponieważ trzeba będzie zapewne pokazać go w trakcie odprawy celnej na granicy,
- przyjmując upominek, pozostawiamy go w opakowaniu,
- upominki należy wręczać przy pierwszym spotkaniu. Obdarowane powinny zostać wszystkie osoby obecne na Sali lub tylko szef delegacji, przyjmujący upominek w imieniu całej firmy/organizacji,
- należy przestrzegać ceremoniału wręczenia upominków. Osoba obdarowywana początkowo odmawia przyjęcia. Wówczas należy nalegać, nawet kilkakrotnie na przyjęcie upominku. Po zaakceptowaniu prezentu osoba obdarowana wyraża swoją wdzięczność. Chińczycy oczekują podobnego zachowania ze strony osób obdarowywanych przez nich. Cenne upominki nie powinny być wręczone w obecności osób trzecich. Uroczystość wręczenia upominków nie powinna być fotografowana,
- można przekazywać upominki zarówno dla konkretnych osób jak i dla całej firmy,
- najczęściej wręczone Chińczykom upominki to: dobry koniak, dobre pióro, dobry kalkulator, akcesoria na biurko, telefon komórkowy, odtwarzacz CD, znaczki pocztowe do kolekcji, wyroby rękodzieła artystycznego z kraju gości, książki ilustrowane, wszystko kojarzące się ze szczęśliwymi liczbami 6 i 8,
- nie wolno wręczać następujących upominków: zegarów, parasoli, chusteczek do nosa, chryzantem i innych białych kwiatów, ostrych przedmiotów – np. noży, jakichkolwiek przedmiotów oferowanych w zestawach po 4 sztuki / liczba 4 uważana jest przez Chińczyków za przynoszącą nieszczęście, zielonych kapeluszy,
- upominek należy wręczać szefowi zespołu negocjacyjnego, po zakończeniu negocjacji,

- w czasie wizyty w domu chińskiego partnera zawsze należy przekazać upominek dla jego żony. Sugeruje się wręczenie koniaku, czekoladek lub innych słodczy,

-należy prowadzić dokładną dokumentację upominków przekazanych i przyjętych aby uniknąć ich zdublowania / co jest przyjmowane w Chinach bardzo krytycznie / i móc zrewanżować się w adekwatny sposób.

Jak robić interesy w Chinach?

Chińczycy reprezentują zupełnie odmienny od europejskiego krąg kulturowy. Tradycja konfucjańska, /5 wartości konfucjańskich to: harmonia, człowieczeństwo, godność, kontakty osobiste, pokora/ na której oparty jest chiński system wartości jest bardzo różna od systemu, który rozwinął się w cywilizacji zachodniej, czerpiącego z tradycji chrześcijańskiej.

W wymiarze codziennego życia nasze normy porownego zachowania bardzo różnią się od kanonów przyjętych w Chinach. Chińczycy to dumny naród, mający świadomość swych historycznych korzeni sprzed 5 tysięcy lat. To ludzie, którzy równocześnie potrafią chyba lepiej niż my zachować właściwy stosunek do rzeczywistości, budować wartościowe relacje z innymi ludźmi i budować biznes w oparciu o te relacje.

Zgodnie z amerykańskimi statystykami zaledwie 1/3 projektów produkcyjnych realizowanych w Chinach przez korporacje międzynarodowe jest dochodowa. Prace naukowe poświęcone próbom określenia przyczyn tego stanu rzeczy jednoznacznie wskazują na problemy różnic kulturowych, które zostały niedocenione przez inwestorów amerykańskich jako potencjalne ryzyko biznesowe. Problem jest jeszcze poważniejszy jeśli odnieść go do firm małych i średnich, które poświęcają znacznie mniej środków finansowych na analizowanie i radzenie sobie z problemami natury kulturowej występującymi przy wszelkich próbach inwestowania w Chinach. Podstawowym błędem, jaki robią firmy decydując się na ten krok jest nieuwzględnianie w biznes planach wysokich kosztów tworzenia korzystnego dla siebie klimatu poprzez budowanie osobistych relacji i zaufania w Chinach.

W niniejszym artykule wskazujemy na kilka podstawowych elementów w zakresie chińskiej kultury biznesowej, na które warto zwrócić uwagę, decydując się na interesy w Chinach.

### Podejmowanie decyzji

Największa różnica pomiędzy chińską i zachodnią kulturą biznesową widoczna jest w procesie podejmowania decyzji. Chińczycy nie podejmują szybkich decyzji. Pośpiech jest tu niestosowny. Ma to niestety istotny wpływ na długość procesu negocjacji handlowych. Jeśli prowadzisz działalność w Chinach i zatrudniasz chiński personel pamiętaj, że Chińczycy lubią uczestniczyć w procesie podejmowania decyzji.

Podniesienie poziomu jakości wytwarzania czegokolwiek stanie się faktem dopiero wówczas, jeśli Chińczycy poczują się odpowiedzialni za ten proces i za podejmowanie związanych z tym decyzji.

### Relacje w pracy w Chinach

Chińczycy mają trudność w powiedzeniu „nie”; w sytuacjach biznesowych, często uciekając się do innych określeń jak: „być może” lub „zobaczymy w przyszłości”;

Podobnie jest z procesem przekazywania im nowej wiedzy. Odwrotnie niż na Zachodzie, zadawanie pytań nie jest cenione w Chinach jako sposób na rozwiązanie wątpliwości. W efekcie, często „nie ma problemu” usłyszane od Chińczyka oznacza coś wręcz przeciwnego. Wrodzona grzeczność i pokora często uniemożliwia im przyjęcie postawy, która mogłaby rozczarować partnera. Również dążenie do uzyskania technicznego perfekcjonizmu w wykonawstwie może być nie raz przyczyną opóźnień w realizacji projektu. Wówczas konieczne jest zrównoważenie tej skłonności poprzez pokazanie innego wymiaru, jakim jest perspektywa klienta.

Nie należy krytykować pracowników chińskich przy osobach trzecich, gdyż jest to gwóźdź do trumny we wzajemnych relacjach. Pożądane jest przełamywanie ze strony zachodnich managerów barier formalnych w pracy w celu nawiązania bezpośrednich stosunków przyjacielskich z Chińczykami o podobnym statusie i z chińskimi podwładnymi. Chińczycy oczekują, że ich zagraniczny szef będzie dbał również o ich rozrywki poza pracą w formie bankietów, pikników, zaproszeń do nocnych klubów czy grając z nimi w piłkę nożną.

Chińczycy odnoszą się do obcokrajowców z rezerwą. Trudno się temu dziwić, uwzględniając długą i pełną gwałtów historię Chin tworzona z udziałem najeźdźców ze wszystkich stron.

## Quanxi

Prawidłowe stosunki osobiste / quanxi/ są w Chinach warunkiem sukcesu w biznesie.

Istnieje chińskie powiedzenie, że interesy należy robić tylko z przyjaciółmi . A ponieważ interesy zajmują wiele czasu ,dlatego nie pozostaje go na nic innego jak tylko na budowanie tej przyjaźni. W efekcie powstaje sieć lub ogromna ilość sieci powiązań, w której przyjaciele świadczą sobie wzajemnie usługi. Są to relacje osobiste a nie instytucjonalne, budowane w oparciu o naturalne predyspozycje i zalety partnerów. Włączenie się do takiej sieci wymaga czasu / od kilku miesięcy do roku i dłużej/ oraz środków finansowych

Utrzymywanie stosunków jest nawet ważniejsze od ich rozwijania.

## Negocjacje w Chinach - Praktyczny Poradnik

Strategie negocjacyjne stosowane przez Chińczyków opierają się na pracach wybitnego średniowiecznego stratega wojen Sun Zi. Bardzo duże znaczenie przywiązują oni do rozpoznania potrzeb, charakteru i strategii przeciwnika. Wykorzystują w tym celu wszelkie formalne i nieformalne okazje spotkań. Podchodzą do negocjacji jak do gry w szachy, rozwijając różne strategie i pozycje, na które można się wycofać, planując kilka ruchów do przodu. Myślą nad sposobami odniesienia korzyści niezależnie od działań podejmowanych przez przeciwnika. Dla Chińczyków proces negocjacyjny jest często ważniejszy niż wynik negocjacji. Zachowanie partnerów w trakcie negocjacji jest dla Chińczyków ważnym wskaźnikiem ich gotowości do wywiązania się z przyjętych ustaleń i wspólnego rozwiązywania problemów. Chińczycy są bowiem sceptyczni w ocenie skuteczności instytucji trzecich / jak sądy, arbitraż/ w rozstrzyganiu spraw spornych pomiędzy partnerami.

Firmy zachodnie rzadko poświęcają wystarczająco dużo czasu na budowanie wiarygodności i zaufania od początku wzajemnych kontaktów. Dlatego &ndash; chcąc negocjacje zakończyć sukcesem- warto poważnie i z szacunkiem odnieść się do wszystkich wątpliwości i pytań zgłaszanych przez stronę chińską.

Negocjując z Chińczykami warto wziąć pod uwagę następujące praktyczne rady:

- najlepsze kompromisy wykuwa się w wyniku rytualnych długotrwałych targów.

Procesu targowania się nie można skracać a powstający w jego efekcie kompromis pozwala obu stronom utrzymanie jednakowo ważnych pozycji,

- udowodnij swoją wartość dla partnera, demonstrując styl inteligentny, myślący i konkretny ,

- zidentyfikuj osobę podejmującą decyzje,

- dopilnuj, aby osoba kluczowa w twojej delegacji miała uprawnienia do podejmowania decyzji bez potrzeby konsultacji ze swą centralą,
- dopasuj rangę swego głównego negocjatora do rangi jego chińskiego odpowiednika lecz nie przekraczaj jej,
- ostateczne decyzje będą podejmowane przez osoby nie biorące udziału w negocjacjach. Zachowaj jakąś przestrzeń negocjacyjną na finalne starcie,
- nie prowadź negocjacji jednoosobowo. Jeśli to tylko możliwe zabierz ze sobą Nr 2, który będzie obserwował Chińczyków i w razie potrzeby przejmie inicjatywę,
- Chińczycy źle reagują na agresywne taktyki negocjacyjne swych partnerów, na krzyk, groźby i ultimatum,
- nigdy niczego nie zakładaj i wszystko sprawdzaj,
- opieraj się na opiniach prawnych własnego prawnika,
- za każde Twoje ustępstwo uzyskaj ustępstwo od strony chińskiej,
- nie odrzucaj chińskiej propozycji w sposób nieprzemyślany; zastanów się jak można by ją zmodyfikować na twoją korzyść,
- stosunki z dostawcami buduj w oparciu o wzajemne zaufanie. Można to osiągnąć na kilka sposobów, m.inn. poprzez przedstawianie za każdym razem kosztów i korzyści dla obu stron, zasięganie u dostawców informacji zwrotnych i opinii w zakresie środków, jakie powinny być zastosowane, aby rozwiązać powstały problem,
- Chińczycy mają skłonność do przeciągania negocjacji poza ustalone terminy, aby zyskać dodatkową przewagę. Zdarza się, że ostatniego dnia negocjacji próbują renegecować wszystko. Należy zachować cierpliwość, spokój i cicho akceptować, że opóźnienia zdarzają się,
- postępowanie zgodnie z zasadą „do what you say, say what you do”;
- nie poruszaj deadline'ów i innych ograniczeń bowiem sprzyja to taktykom „przyciskania do muru”;
- uważaj na terminy zgłaszane przez stronę chińską i bądź cierpliwy. Terminy i opóźnienia są sposobem aby Cię zmęczyć, doprowadzić do kapitulacji bez ustępstwa na Twoją rzecz,
- utrata panowania nad sobą jest postrzegana jako utrata godności,
- unikaj humoru, ironii i samokrytyki,

- zawsze bądź w stanie zrezygnować z danego interesu,
- bądź cierpliwy i jeszcze raz cierpliwy. Cierpliwość zostanie wynagrodzona.

źródło: Verico Experts Sp. z o.o. - Doradztwo w interesach z Chinami

[http://www.chiny.verico.pl/text/chiny-artykuly\\_pl.php](http://www.chiny.verico.pl/text/chiny-artykuly_pl.php)

<http://www.chiny.verico.pl/text/text-pl-153.php>

<http://www.chiny.verico.pl/text/text-pl-187.php>

<http://www.chiny.verico.pl/text/text-pl-156.php>