

AT GØRE FORRETNING OG ARBEJDE I KINA

Kilde: Uddrag fra *Når Kina bliver din arbejdsplads – kinesisk sprog og kultur* af Sidsel R. Magnussen og Elisabeth Scheinemann (2014)

Visitkort

Når man skal møde kinesiske kolleger, samarbejdspartnere, forretningsforbindelser m.m., er det vigtigt at have en stak visitkort med sig. Man kan evt. få sit visitkort oversat til kinesisk. Man overrækker det med to hænder, og det er en hel kunst både at overrække og tage imod med to hænder på samme tid. Når man har fået visitkortet, kigger man på det og kommentere gerne kortet eller de mange titler, personen har. Derefter placerer man det et pænt sted som i brystlommen eller i en visitkortholder. Ikke noget med at lægge det i baglommen. Det er mangel på respekt at sidde på en persons navn!

Ofte kan personerne ikke træffes på de numre, der står på deres visitkort, så det er en god idé at bede om deres mobilnummer. Ansatte i kinesiske virksomheder har heller ikke altid en arbejdsmail men bruger f.eks. en yahoo-adresse.



At forhandle og skrive kontrakt med kineserne

På kinesisk hedder forhandling *tánpàn*(谈判), som betyder at "at tale og dømme". Forhandling i Kina er i langt højere grad end i Vesten en flydende proces, som i høj grad er baseret på at lære hinanden at kende og skabe gensidig tillid, inden man bliver enige om at samarbejde. I Vesten sætter man sig typisk ved et forhandlingsbord. Udgangspunktet i Vesten er den kontrakt eller aftale, man skal diskutere. Det er kontrakten eller aftalen, der skal kunne løse en eventuel fremtidig splid. Det er ikke så afgørende i Vesten, hvilke personer der forestår forhandlingerne, hvis de blot er på et passende niveau i organisationen.

I Kina ser man ofte på kontrakten som et øjebliksbillede. Den typiske kineser har svært ved at forstå, hvordan en kontrakt skal kunne løse og forhindre splid. Kineserne tror mere på, at det er de menneskelige relationer og den gensidige tillid, der kan skabe et godt udgangspunkt for et samarbejde og således forebygge splid. Skulle der endelig opstå splid, bør de gode relationer og venskaber også kunne klare at løse problemerne uden rettens indblanding. Den kinesiske holdning til kontraktforhandlinger kan sagtens være, at det er unødvendig lang tid at bruge på en sådan øvelse, og at kontrakten faktisk bare er *fèizhǐ*(费纸) – spildt papir. Det kan komme bag på vesterlændinge, at gennembruddet i en forhandling ligeså vel kan ske på golfbanen, på en karaoke-bar eller til en gang fodmassage, som det kan ske under officielle forhandlinger.

I takt med den økonomiske udvikling i Kina er det blevet klart, at denne holdning til forhandling og kontrakter er i forandring. Det forhindrer dog ikke kineserne i at fastholde sin grundtro på, at gode

menneskelige relationer og gensidig tillid er langt mere væsentlig for kommerciel succes end kontrakten.

Forhandlingsprocessen

Selve forhandlingsprocessen med kineserne kan tage meget lang tid. Det hænger sammen med, at vi i Vesten har en lineær tidsopfattelse, hvor begivenhederne indtræffer efter hinanden i et planlagt mønster. Kineserne har en såkaldt cirkulær tidsopfattelse, der minder mere om en rulle sammenfiltret garn, hvor begivenheder, der opstår, nødvendiggør, at man sætter det i bero, som man er i gang med og forholder sig til noget helt andet, som synes vigtigere i øjeblikket. En forhandlingsproces kan så sættes i bero så længe, det nu er nødvendigt. Det er helt naturligt for kineserne, men det kan være svært at forstå for en udlænding. Oplever man, at man ikke kan komme videre i en forhandling, kan det være en god idé at afbryde processen og tage hjem. Er kineserne seriøse, skal de nok komme igen. Og gør de det ikke, kan det være, at der f.eks. er andre kunder på bedding. Man skal ikke forvente, at kineserne selv vil oplyse om sådanne forhold direkte.