



China

Jak przeżyć w chinskiej firmie,
... czyli pare słów o różnicach
kulturowych.

Marcin Krysiński
Warszawa 2013

Agenda



- Kilka przyczyn różnic kulturowych
- Rekrutacja
- Pierwszy dzień w pracy
- Rozmowa
- Czas na „lunch”
- Staff meeting
- Anatomia po chińsku
- Jak nie popełnić „faux pas”



Kilka słów o mnie za nim zacznę.... **你好** (nǐhǎo)

Marcin Krysiński **马鑫磊** (mǎ xīn lěi)

(wielki, bogaty, otwary i uczciwy)

- 2 lata pracy w chińskiej firmie





Kilka przyczyn różnic kulturowych – duży kraj

Zhōngguó (中国), czyli **Państwo Środka**

- **Chińska Republika Ludowa, ChRL** – państwo w Azji Wschodniej, obejmujące historyczne Chiny (bez Tajwanu) oraz Tybet i inne ziemie w Azji Środkowej zamieszkane w sumie przez 56 grup etnicznych.
- Władzę w ChRL sprawuje od 1949 roku Komunistyczna Partia Chin.
- **Pismo chińskie** składa się z około 50 000 znaków. W języku współczesnym ponad 95% objętości tekstów jest pisane przy użyciu 5-6 tysięcy najczęściej używanych znaków. Tyle wystarczy się nauczyć, żeby biegle czytać. Osobę, która zna mniej niż 2000 znaków uznaje się za analfabetę.
- Narodowości (56): Chińczycy Han (ok.91,5%), Zhuang, Ujgurzy, Hui, Yi, Tybetańczycy, Miao, Mandżurowie, Mongołowie, Buyi, Koreańczycy i inni.
- Religia: bez religii (45,1%), religie chińskie (32,2%), buddyzm (13%), chrześcijaństwo (7,8%), islam (2%)

心 丁
中 乃
人 冷
別 表
孔 代
口 买



Konfucjusz i jego zasady

- **Konfucjusz** (chin.: 孔子; pinyin: Kǒng Zǐ dosł. „Mistrz Kong”) (551-479 p.n.e.) – chiński filozof.
- Podstawowe cnoty: humanitaryzm, praworządność, poprawność, mądrość i lojalność.
- **Pięć powinności**
 1. syna wobec ojca
 2. poddanego wobec władcy
 3. żony wobec męża
 4. młodszego brata wobec starszego
 5. przyjaciół wobec siebie wzajemnie





Kilka przyczyn różnic kulturowych – duży kraj, dużo ludzi

- Liczba ludności 1.3 mld
 - Polityka jednego dziecka
 - Wzrost liczby ludności do 1.6 mld 2030
 - 70% mieszka na zachodnim i południowym wybrzeżu
 - Chiny powinny tworzyć 13 mln miejsc pracy rocznie
- Średni wiek w całej populacji 35,5 lat
 - 30% ludności mieszka w miastach
 - Trendy – starzenie się społeczeństwa i zmniejszanie liczby urodzin



Kilka przyczyn różnic kulturowych – duży kraj, dużo ludzi





Kilka przyczyn różnic kulturowych – gwałtowny rozwój miast

Największą migrację w historii świata – ze wsi do miast
przeniosło się już 140 mln Chińczyków



Shenzhen
w 1982

- 1979 - Prawa miejskie
- 1980 - pierwszą w Chinach **Specjalną strefę ekonomiczną**

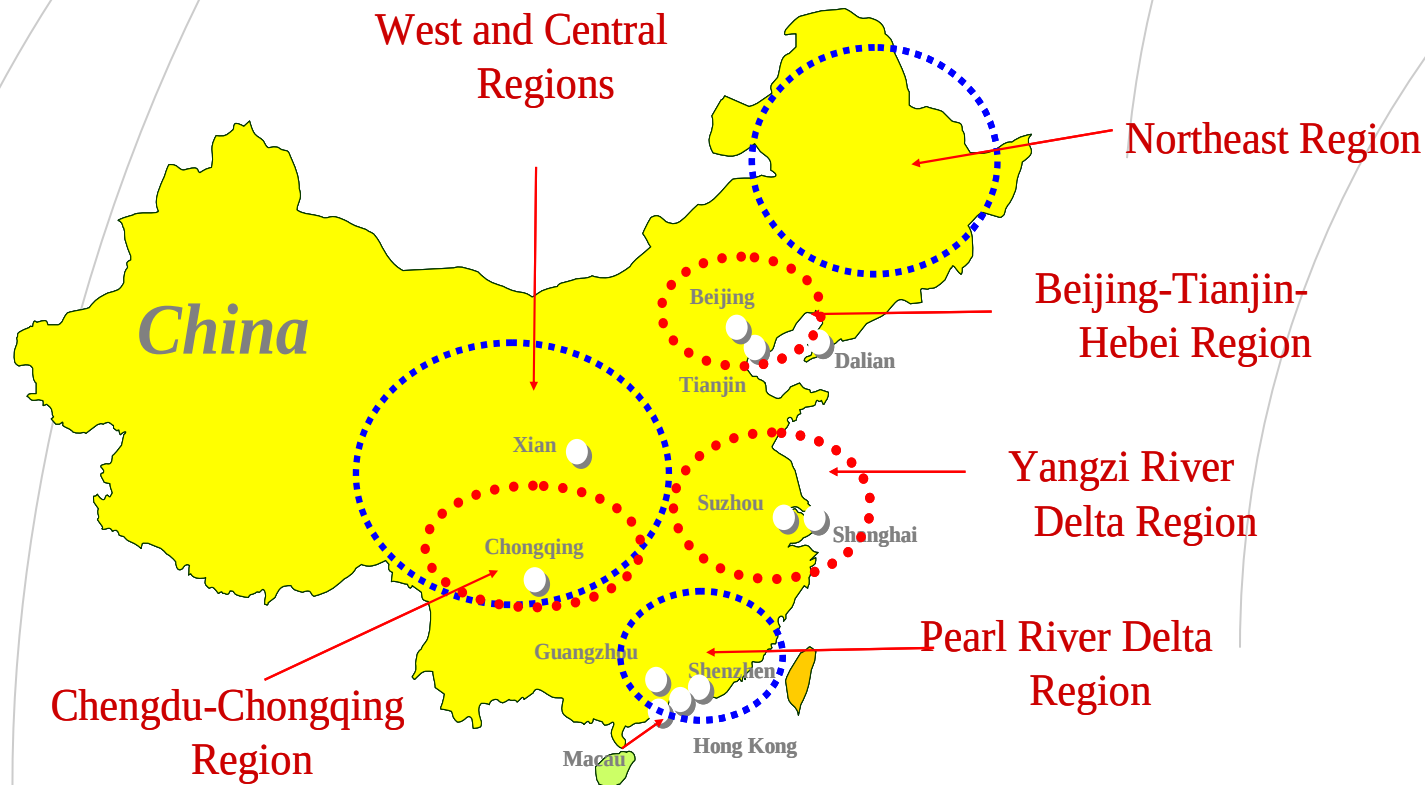


Shenzhen
dziś

Populacja - 10 mln
Średnia wieku - 30 lat



China Regional Economy



- Corporate Income Tax rate is 33% (Central + Provincial)
- Special Economic Zone incentives, e.g.
 - Shanghai 24%, Pudong 15%
 - Guangzhou 24%, Shenzhen 15%

Rozwarstwienie społeczne



Codziennie nowi pracownicy



Q
MARKETPLACE

Marketplace

Nie wszyscy są tak odporni psychicznie





Rozmowa rekrutacyjna – jak zrobić pierwsze dobre wrażenie

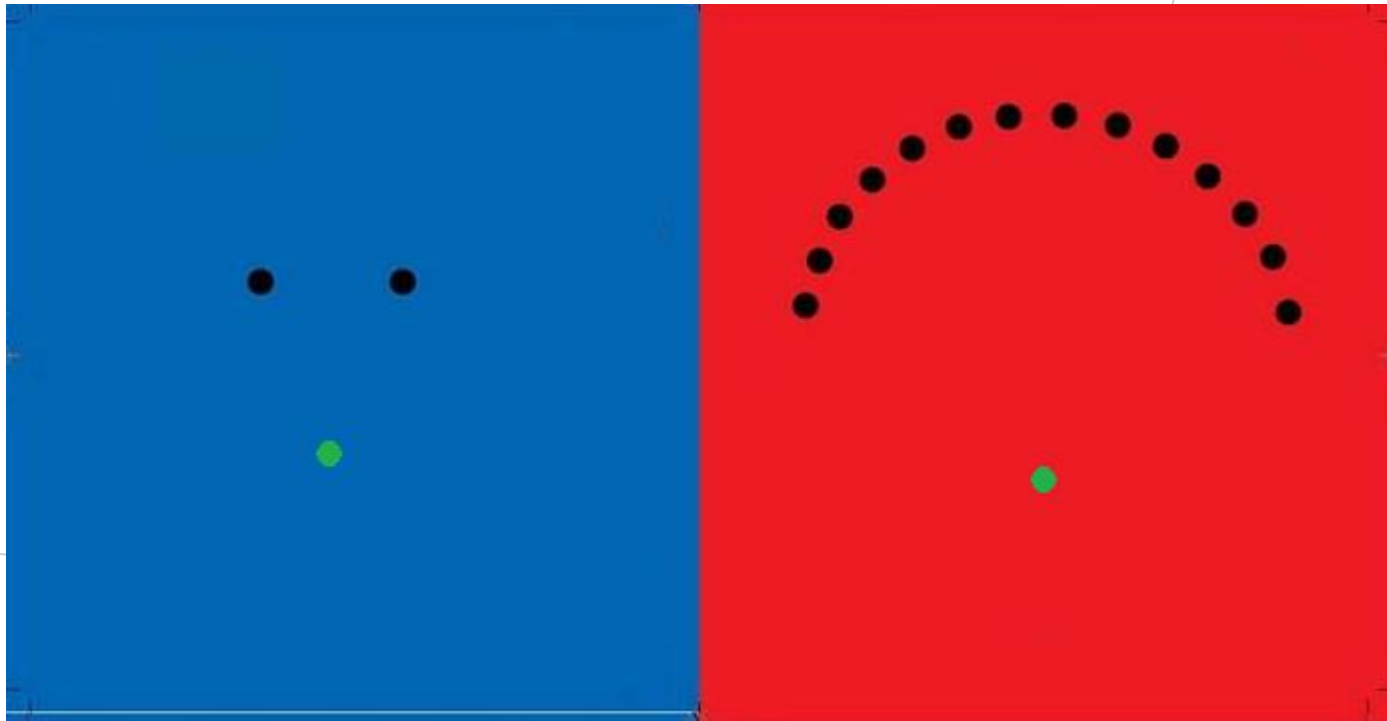
- Przyjdź dobrze przygotowany.
Chińczycy na pewno będą.
- Przywitaj się stosownie.
Sklonienie głową i powiedzenie „nihao” („jak się pan ma”).
W stylu europejskim – przez podawanie ręki i mocne nią potrząsanie jest raczej nieznane.
- Najpierw z najważniejszą osobą
(Na szczęście wchodzi ona pierwsza)
- Wizytówki – bardzo cenione; podawane oburącz.





Rozmowa rekrutacyjna – będzie trochę inaczej niż zwykle

- Spodziewaj się „zakazanych” pytań. Rewanżuj się odpowiednio.
- Nie spodziewaj się szybkiej i jasnej odpowiedzi na pytania.
- Mój proces rekrutacji trwał 6 miesięcy





Pierwszy dzień w pracy – jak rozpoznać kto jest kto

- Najpopularniejszym chińskim nazwiskiem jest "Wang" (czyt. uang), które znaczy "król". W Chinach żyje 93 mln Wangów, zatem jest to najbardziej królewski naród na świecie.



- Wszystkim chińczykom, którzy zaczynają się uczyć angielskiego nadawane są nowe imiona



Pierwszy dzień w pracy – trudno ich rozróżnić

- Proces nadawania imion chińskich jest bardziej skomplikowany.

Marcin Krysiński 马鑫磊 (mǎ xīn lěi)

(wielki, bogaty, otwary i uczciwy)

- Jeśli dwóch chińczyków nie może się dogadać zaczynają pisać.
- Chińczycy na początku uczą się cyfr arabskich (tak zapisuje się w Chinach nr telefonów)
- Każdy nowy pracownik dostaje swój nr **(00737173)**
- Na początku trudno jest rozróżniać osoby innej rasy.



HUAWEI

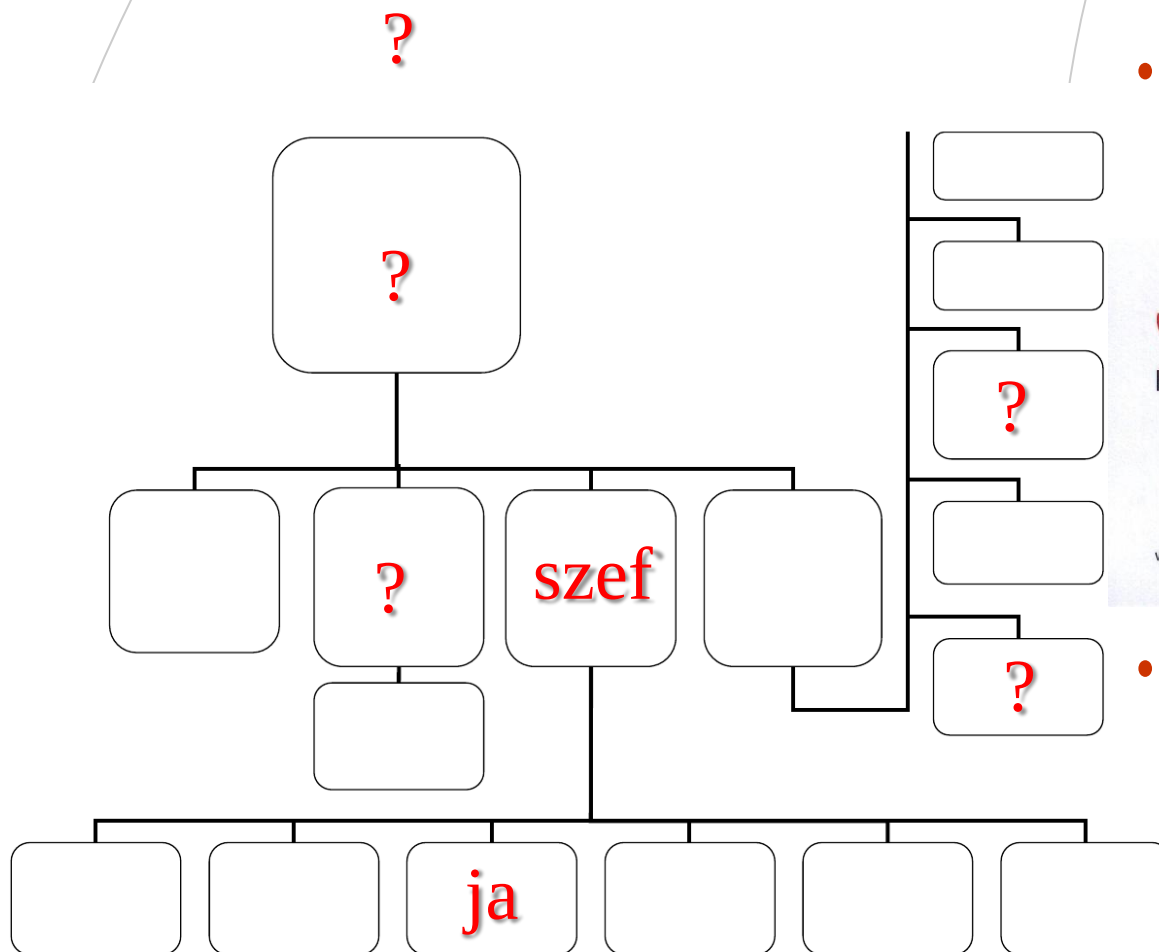
马鑫磊
高级产品经理
波兰网络解决方案部
企业业务部

HUAWEI POLSKA SP. Z O.O.
Park Postępu
21 D, Postępu Str., 02-676 华沙
电话: +48 22 345 30 49
传真: +48 22 345 30 86
手机: +48 607 147 705
邮件: marcin.krysinski@huawei.com

www.huawei.com



Po paru dniach ... nadal nie wiadomo kto jest kto



- Nie można sugerować się tytułami umieszczanymi na wizytówkach



Marcin Krysiński

Product Director
Network Solution Department,
Enterprise Business Group

HUAWEI POLSKA SP. Z O.O.
Park Postępu
21 D, Postępu Str., 02-676 Warsaw
Tel: +48 22 345 30 49
Fax: +48 22 345 30 86
Mobile: +48 607 147 705
E-mail: marcin.krysincki@huawei.com

- Zawsze należy pamiętać o zasadach Konfucjusza:



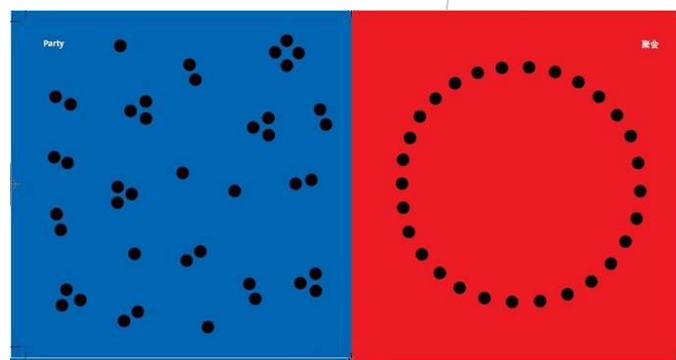
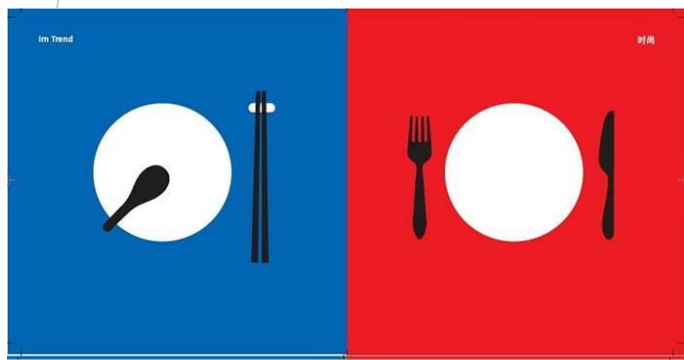
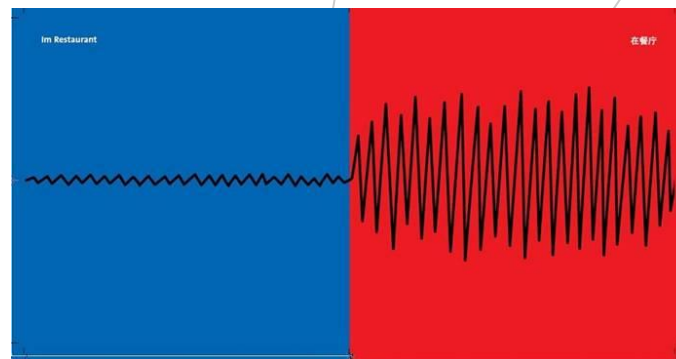
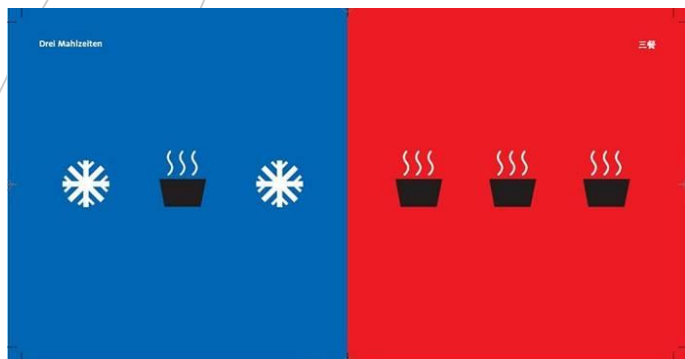
Porozmawiajmy – Do you speak Chinglish?

- Nauka to czytanie, robienie zdań przykładowych i uczenie się na pamięć.
- Edukacja w Chinach wyklucza „gadanie o pogodzie”
- Nikt nie odważy się zagadnąć niepytany
- Chińczycy potrafią być doskonali pod względem gramatyki
- Rozmowa sprawia im wielką trudność
- Wynika to z ich systemu edukacji – gdzie przez większość czasu się milczy i uczy na pamięć oraz języka, którym się posługują
- Jeśli nie możesz się z kimś porozumieć napisz do niego maila. Prawdopodobnie dostaniesz odpowiedź.



Słowo „YES” oznacza jedynie dobre wychowanie rozmówcy
NIE OZNACZA, ZROZUMIENIA CHOĆ JEDNEGO WYRAZU

Pora coś zjeść – bez jedzenie nie da się niczego załatwić



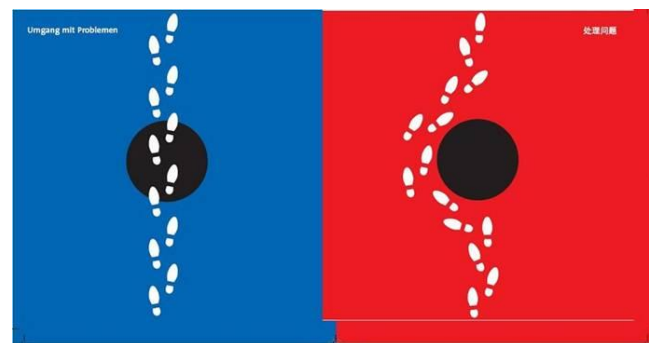
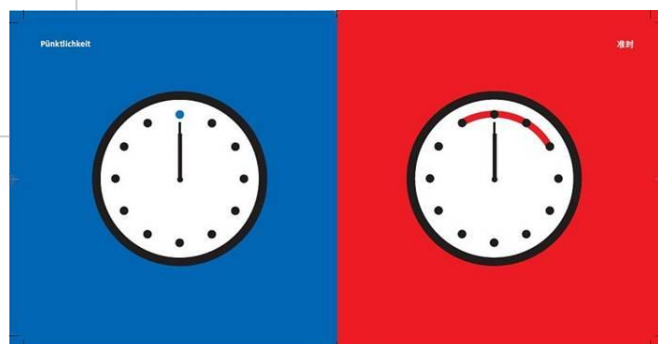
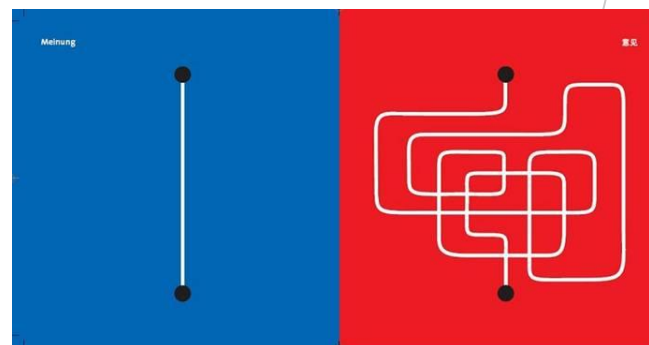
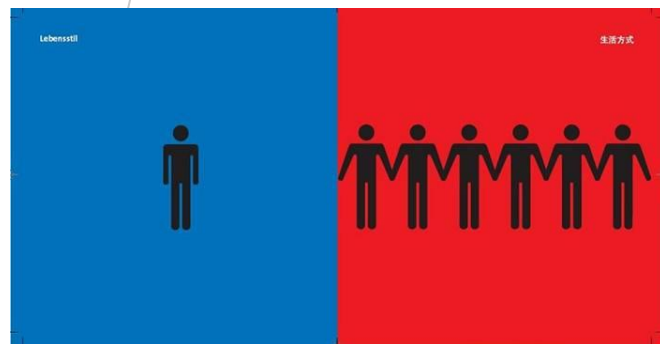
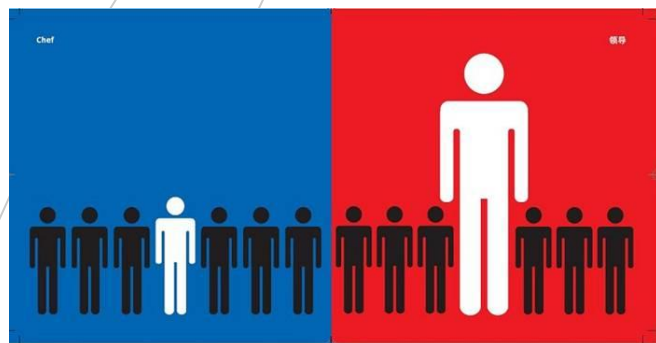
Pora coś zjeść – bez jedzenia nie da się niczego załatwić



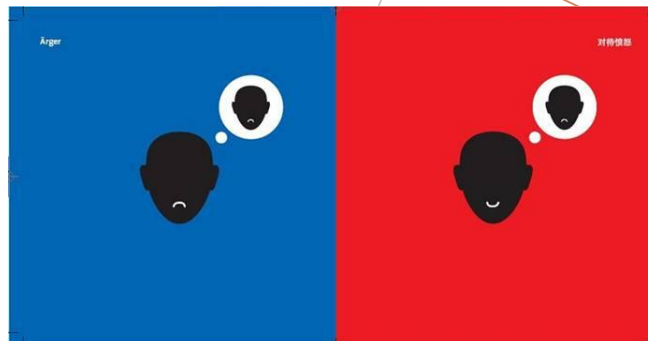
A po obiedzie ...



Staff meeting



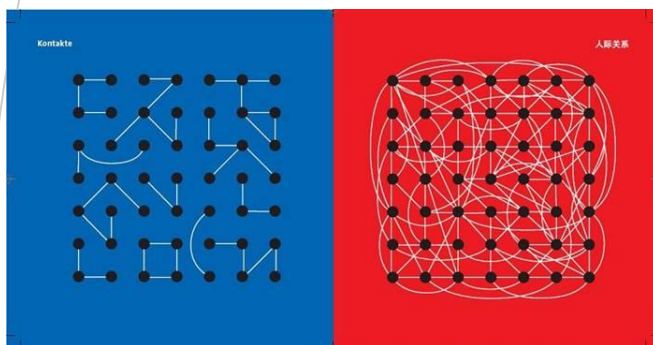
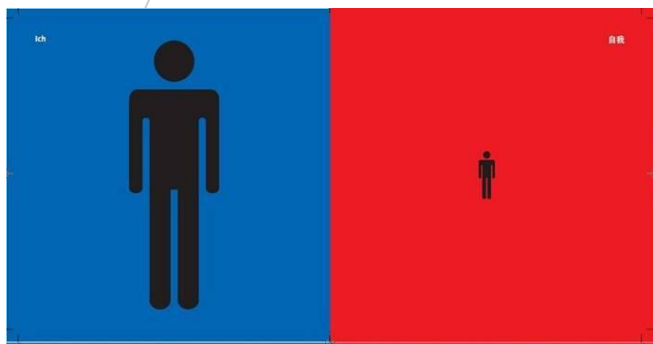
Lekcja anatomii - twarz



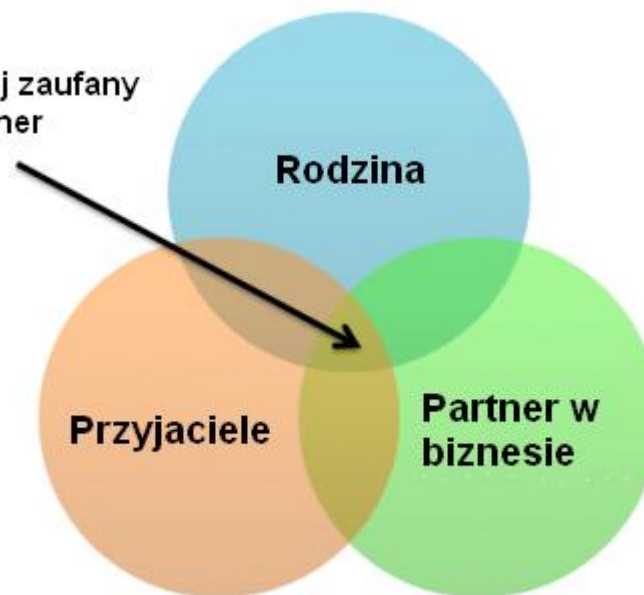
- Twarz można stracić lub zyskać
- Dać twarz (**Gei MianZi**) – *uszanować kogoś*
 - *Poprzez odpowiednie przedstawienie np, Dyrektor XX*
 - *Poprzez odpowiedni do pozycji upominek*
 - *Usadzić gościa w odpowiednim miejscu przy stole*
 - *Poprzez pochwałę*
- Stracić twarz
 - Odebrać twarz komuś**
 - Wprawić w zakłopotanie
 - Skarcić przy świątkach
 - Wysłać na spotkanie osobę niższą rangą
 - Samemu stracić twarz**
 - Wybuchnąć gniewem



Lekcja anatomi – plecy (guangxi)



Najbardziej zaufany partner



- Istnieją trzy rodzaje guanxi:
 - Guanxi rodzinne
 - Guanxi pomocnicze
 - Business guanxi



Jak nie popełnić faux pas

- NIGDY nie rozmawiać o polityce (partii, prawie do wolności, Tybecie, Hongkongu itp.)
 - Możemy zrobić krzywdę nie sobie a rozmówcy
- Uważać na kolory
 - Czerwień – radość
 - Biały, naturalny kolor tkaniny nie barwionej – żałoba
 - Zielony – w Chinach „nosić zielone nakrycie głowy” znaczy tyle co „być rogaczem”
- Uważać na prezenty
 - Zawsze należy dać zapakowany upominek. (czerwony lub złoty papier – nigdy biały)
 - Niektóre rzeczy w Chinach daje się w podarunku wyłącznie parami: wszystkie butelki napojów alkoholowych (przynieść można tylko dwie identyczne, nigdy jedną), wszelkiego rodzaju pojemniki (wazony, wazy itp.)
 - Do zakazanych prezentów należą zegarki (dać zegar jest wymawiane po chińsku podobnie jak odwiedzić umierającego rodzica), zielone czapki, kapelusze (symbol zdradzanego męża), chryzantem i białych kwiatów, ostrych przedmiotów (noże, nożyczki), chusteczek do nosa, parasoli oraz rzeczy pakowanych po 4 (4 oznacza nieszczęście).
 - Przyjmując prezent powinniśmy udawać, że go nie chcemy. Należy zrobić kilka gestów (zwykle 3) odmawiających.
 - Po przyjęciu upominku należy bardzo wylewnie podziękować i wyrazić swoją wielką wdzięczność.
 - Prezentu nigdy nie należy otwierać przy wręczającym.



Zamiast podsumowania – porównanie cech



WESTERN

individualist
egalitarian
information oriented
seeks the truth
the argument culture
quick meetings
Informal
sales pitchers
full authority
direct
proposals first
aggressive
impatient
forging a good deal

CHINESE

collectivist
hierarchical
relationship oriented
seeks the way
the haggling culture
long courting process
formal
draw in intermediaries
limited authority
indirect
explanations first
questioning
enduring
forging a long-term relationship

China

Opportunity or Threat

Dziękuję

谢谢

?

