



Čínska obchodná kultúra

[Dan Yuan](#) | 09.04.2006

Uplynulé dve desaťročia sa pre Čínu niesli v znamení enormného nárastu jej ekonomického a politického významu. „Spiaci obor“ sa premenil na dôležitý a lukratívny cieľ mnohých európskych, amerických i japonských obchodných záujmov. Bohatá história, komplexnosť a špecifický charakter čínskej civilizácie sú dôvody, prečo je pre cudzinca, ktorý je, alebo chce byť, v bezprostrednom kontakte s Čínou alebo ostatnými oblasťami, kam táto kultúra siaha (t.j. Taiwan, Singapúr, Malajzia, a do určitej miery aj Indonézia), životne dôležité, dokonale pochopiť jej obchodnú etiketu, čaro a kultúru. Zhrnuté do jednej vety: „Pokiaľ ste v Ríme, správajte sa ako Rimania!“ Ľudovo povedané: „Kto chce s vlkmi žiť, musí s nimi vyť.“ Držte sa tejto rady, a za vašu snahu pochopiť pravú identitu Číny budete isto odmenení. Neznamená to pravdaže, aby ste pri stretnutí s Číňanom úplne ignorovali, alebo nebudaj zabudli na vaše spoločenské zvyky a zdvorilosti. Práve naopak, pri kontakte s predstaviteľom západnej civilizácie v jeho zemi by sa aj Číňania, pri všetkej hrdosti na svoju civilizáciu, s najväčšou pravdepodobnosťou snažili o zachovanie mnohých, ich kultúre vlastných, obyčajov. Istotne by sa však nezdráhali dodržiavať aj tamojšie zvyklosti.

Práve preto je zrejme najlepším „módom operandi“ riadiť sa všeobecne uznávanými pravidlami slušného správania, pritom dbať miestnu etiketu a nehanbiť sa ukázať znalosť miestnej kultúry.

Pokiaľ by niekedy nastala situácia, kde by sa zvyky a spôsoby jednej kultúry ocitli v protiklade k zvykom a spôsobom kultúry druhej, najlepším riešením by bolo asi



správať sa podľa svojich vlastných zvyklostí, ku ktorým je človek od malička vedený, a neskôr, keď nastane tá správna chvíľa, vysvetliť dôvod svojho konania.

Táto štúdia sa, pri všetkej skromnosti, usiluje poskytnúť čitateľom stručnú, ale podstatnú informáciu, ktorá by im pomohla zistiť, akým spôsobom pristupujú Číňania k obchodným rokovaniam a ako by k jednaniu mali pristupovať cudzinci, aby sa im podarilo dotiahnuť všetko do úspešného konca.

Štúdia dáva praktické rady, týkajúce sa celej čínskej obchodnej etikety, ale taktiež ukazuje smer, akým by sa mal človek vydať, aby urobil v prostredí čínskej kultúry dobrý dojem, nevyhnutný pre dosiahnutie vlastných zámerov. Takisto sleduje neoddeliteľnú súčasť obchodnej kultúry v podobe neformálnej zábavy, odovzdávania darov, rokovacej taktiky, interkultúrnej komunikácie atď., a pridáva opis slušného správania v čínskej spoločnosti.

Neformálna zábava

Väčšina obchodníkov a podnikateľov, ktorí majú skúsenosti s obchodovaním s Číňanmi by potvrdila, že najobvyklejšou, a zároveň najuznávanejšou príležitosťou ako utužovať vzťahy s Číňanmi je večera. Mnohí by súhlasili s tvrdením, že najlepšie zmluvy s čínskymi partnermi podpísali prakticky za reštauračným stolom. Pohostenie je v Číne významnou zložkou spoločenského, obchodného i rodinného života. Nebuďte preto prekvapení, keď hneď na prvé stretnutie s vaším čínskym obchodným partnerom alebo priateľom dostanete pozvánku do hotelového salónu alebo reštaurácie. Prirodzene, očakáva sa od vás, že na znak záujmu o budúcu spoluprácu a v snahe urobiť vaše partnerstvo pevnejšie a dôvernejšie, spravíte na oplátku čosi podobné.



Najobľúbenejšou príležitosťou na neformálnu zábavu sú v Číne večerné bankety. Zvyknú sa začínať medzi pol šiestou a šiestou večer a trvajú obyčajne dve hodiny. Hostia by mali prísť načas. Čínsky hostitelia a obchodní partneri budú na mieste pravdepodobne ešte pred oficiálnym začiatkom akcie. Bankety sa zvyknú konať v čínskych reštauráciach a bývajú niekedy viac, niekedy menej výstredné.

Jesť sa začína po príchode všetkých hostí do spoločenskej miestnosti, kde sa koná zábava. Preukazovanie úcty môže začať hneď pri dverách tým, že prednosť sa dáva najväčšiemu hosťom. Dvaja, prípadne viacerí hostia môžu tento rituál na nejaký čas pozdržať vzájomným núkaním sa. V takýchto situáciách každý trvá na tom, že ten druhý si zasluhuje viac úcty. Vzniknutá debata môže medzi dobrými priateľmi vyústiť do akéhosi vzájomného strkania. Po vstupe môže rovnaká situácia nastať pri usadaní k stolu. Býva zvykom, že čestný hosť sedí priamo oproti hostiteľovi, ktorí teraz sedí na - nazvime to „najpodradnejším“ miestom - pri dverách, kde chodí obsluha.

V čínskej obchodnej kultúre existuje etiketa usádzania, založená na hierarchii, preto počkajte, kým vás usadia.

Miesto uprostred stola oproti dverám býva obyčajne rezervované pre hostiteľa. Najstarší hosť sedí hneď po jeho ľavici. Ostatní sú usádzaní zostupne podľa spoločenského postavenia. Najstarší člen spoločnosti sedí v strede. Mali by ste dodržať tento spôsob usádzania, ak ste sami hostiteľom na bankete alebo pri nejakej inej príležitosti, bez ohľadu na to, či sa jedná o obchodné alebo čisto spoločenské stretnutie.

Hostiteľ začína jesť ako prvý a prednáša prípitok. Ostatní zo spoločnosti ho potom



nasledujú. Pokiaľ ste hosťiteľom vy, predneste prípitok a potom vezmite prvý kúsok najvzácnejšieho jedla a položte ho na tanier vášmu čestnému hosťovi. Je to akýsi signál pre začatie jedenia a tiež je to považované za priateľské gesto.

Nie je zvykom hovoriť počas jedenia o obchode, ale v čase, keď sa spoločenská udalosť už chýli ku koncu, môžu hostia začať diskusiu aj na túto tému.

Hosťiteľ musí objednať toľko jedla, aby po skončení zostalo na stole dostatočne veľké množstvo zvyškov, v opačnom prípade by sa pred ostatnými strápnil. Ryžu Číňania považujú za doplnok k hlavnému jedlu a podáva sa až po skončení jedenia. Pokiaľ by ste chceli k vášmu jedlu ryžu, požiadajte čašníčku [po čínsky „šou jie“], aby vám ju priniesla v predstihu, najmä ak si objednávate pikantné jedlo. Počas večere je podávaných 20 až 30 chodov, čiže nejedzte naraz priveľa. Najlepšie urobíte, ak ochutnáte po troške z každého chodu.

Prvý chod predstavuje výber studených jedál. Tradične sa podávajú v párnom počte po ôsmich alebo desiatich. Po studenom chode prichádza exotická polievka, buď zo žraločích plutiev, prípadne vtáčie hniezdo alebo dačo na ten spôsob. Hostia sa na banketoch obsluhujú sami, zatiaľ čo hosťiteľ, na znak úcty k svojim hosťom, nalieva nápoje a podáva polievku.

Po polievke nasleduje ozdobný mäsitý chod a po ňom niekoľko ďalších ako homár, bravčovina, ustrice a kurča. Známa pekingská kačka s cibíkami jarnej cibulky, hoisinská omáčka a tenké palacinky sa často servírujú medzi sviatkami. V duchu tradície býva posledným chodom ryba, položená na stole hlavou smerom k čestnému hosťovi. Počas večere hostia jedlo chvália. Pôžitok z jedla je oveľa dôležitejší ako živá konverzácia pri stole. Na bankete je samotné jedlo akýmsi médium,



prostredníctvom ktorého želá hostiteľ všetko najlepšie a súčasne dáva najavo svoju radosť z oslavy.

Nechať prázdny tanier sa pokladá za strašnú urážku, pretože to značí, že ste dostali málo. Na druhej strane, keď sa ponúkaného jedla sotva dotknete, tiež môžete svojho hostiteľa uraziť. Aj keď na vás jedlo nepôsobí príťažlivo, zo slušnosti by ste mali ochutnať aspoň malú porciu.

Rituál pitia čaju, známy ako „jum čcha“ je dôležitou súčasťou neformálnej stránky obchodných vzťahov. Slúži na vytváranie bližších vzťahov pred schôdzou alebo počas stolovania. V prípade že nechcete, aby vám čaj doliali, nechajte trochu na spodku šálky. Ak sa servíruje jedlo, pri ktorom nie je nutné použiť príbor, dostanete čajovú misku, kde si môžete namočiť a umyť prsty.

Je celkom v poriadku, keď si beriete misky, či iné veci pred ostatnými. Semienka, kôstky a kosti sa nachádzajú na stole alebo v osobitnej miske. Nikdy tieto predmety nedávajte do vašej misy.

Číňania vždy patrične ocenia keď jete paličkami. Po jedle, paličky odložte na stôl, prípadne na miesto pre ne určené. Neodkladajte paličky vedľa seba na vrch vašej misy, nosí to smolu. Nechať ich zapichnuté v miske z ryžou sa pre zmenu považuje za bezočivé, lebo v tejto polohe pripomínajú vonné tyčinky, používané počas náboženských obradov. Nestrkajte si špičku paličiek do úst a dbajte ne to, aby vám paličky nepadli, to taktiež prináša smolu.

Keď jete ryžu, držte misku blízko pri ústach ako to káže čínsky zvyk. Ak neviete narábať s paličkami, použite radšej normálnu lyžicu. Neohrabané narábanie s



paličkami by sa vašich hostiteľov mohlo dotknúť. Úlohu, akú na Západe zohráva chlieb, plný tuná „jiaozi“, srnčia knedľa plnená zeleninou alebo mäsom.

Číňania pri stole vždy sŕkajú a grgajú na znak spokojnosti s jedlom. Za delikatesy sú považované škorpióny, kobyľky, hadia koža, žlč, psie mäso, korytnačky s mäkkým pancierom a krv. Špáradlá sa ponúkajú medzi jednotlivými chodmi a po jedle. Pokiaľ ich chcete použiť, zakryte si druhou rukou ústa.

Vytvoriť si osobný vzťah [po čínsky „guanxi“] je pri obchodnom styku veľmi dôležité. Toto zahŕňa aj účasť na intenzívnom pití, čo tvorí základ kultúry. Pre Číňanov je vlastne podozrivý každý, kto odmieta tento rituál, ktorý je súčasťou každej obchodnej večere bez výnimky. Väčšinou práve pri týchto príležitostiach nastáva zlom v obchodných rokovaniach, teda, ak sa chcete vyhnúť prílišnému pitiu, nachystajte si nejaký dôvod, pre ktorý nemôžete piť. Najlepším riešením sú zdravotné dôvody, ktoré sú plne akceptované, aj v prípade, že nechcete piť vôbec.

Hoci sa alkohol pri každodenných jedlách podáva len zriedka, na banketoch hrá významnú úlohu (banket sa vlastne nazýva „čchiu-his“, čo v doslovnom preklade znamená niečo ako „hojnosť vína“). Na Západe sa určitý typ alkoholu podáva k určitému typu jedla, pričom sa všetko často prispôbuje špeciálnym požiadavkám hosta. V Číne toto nie je zvykom, tu sa rozhodne hostiteľ pre jeden druh alkoholického nápoja, zvyčajne víno alebo likér, ktorý sa podáva počas celej udalosti. Víno sa nalieva pred každým chodom. Pri večerných hrách počas banketov sa sami hostia navzájom núkajú pitím.

Prípitok tvorí dôležitú súčasť čínskej obchodnej etikety. Pripíja sa zväčša s pivom, vínom alebo čínskymi bielymi likérm. Na stole sú položené tri poháre: pohár s



nápojom podľa vášho výberu, s ktorým si pripijate, pohár vína a poldecák na likér zvaný „maotai“ alebo „wu liang ye“.

Hostiteľ banketu prednáša prvý prípitok. Pokiaľ alkohol nepijete, môžete si pripiť s limonádou, džúsom alebo minerálnou vodou. Číňania si niekedy zvyknú cudzinca [„lou wai“] „oťukať“, že čo znesie. Vtedy mu nalejú „er gua toe“, silný čistý alkohol, ktorý by sa dal prirovnať k raketovému palivu. Odporúča sa zajesť si predtým dačo.

Prípitky sa prednášajú počas celého jedla. Dva najobľúbenejšie sú: „ganbei“ (na zdravie) a „kai wei“ (nech vám chutí). Pokiaľ chcete fajčiť, slušnosť káže ponúknuť cigaretou všetkých pri stole.

Večera sa definitívne končí servírovaním ovocia a ponúkaním horúcich servítok. Krátko nato by sa hostia mali pripraviť na odchod. Ako sa podľa čínskej obchodnej etikety patrí, hostiteľ nebude vyzývať hostí na odchod. Podľa čínskeho obchodného protokolu by ste mali na oplátku usporiadať rovnaký banket pre vášho hostiteľa, ale nikdy sa nesnažte tromfnúť vášho hostiteľa usporiadaním štedrejšieho alebo drahšieho stretnutia.

Prepitné sa obyčajne v Číne nedáva. Štátne hotely a reštaurácie dokonca zakazujú prijímať prepitné, avšak mladšia obsluha vo väčších hoteloch v mestách s vyššou frekvenciou zahraničných návštevníkov môže prepitné očakávať.

Čo sa týka diéty, Číňania nezvyknú príliš experimentovať. Typickému čínskemu obchodníkovi nechutí západné jedlo, pokiaľ nie je zvyknutý často cestovať. Svojich hostí zoberte radšej do dobrej čínskej reštaurácie. Urobíte im väčšiu radosť, ako keby ste ich pozvali napríklad do nejakej novootvorenej francúzskej reštaurácie. Keď



ľudí pozývate k sebe domov, nepodávajúte syr, nezapadá do typického čínskeho diétného jedálnička.

Konverzácia s Čiňanmi

Najlepšími témami na príjemnú konverzáciu pri ktorej sa prelomia ľady sú: čínska a zahraničná kultúra, vyjadrenie obdivu nad čínskou históriou, rozhovor o udalostiach dňa a novinkách, pokiaľ sa netýkajú niektorých citlivých tém, ako napríklad zjednotenie Číny s Taiwanom, Tibetom, potláčanie práv jednotlivca, atď.

Čiňania vo všeobecnosti radi dávajú osobné otázky typu: Koľko máte rokov? Koľko zarábate? Kde ste pracovali a kde pracujete? prípadne Ste slobodná alebo slobodný? Pokiaľ nechcete odpovedať, zachovajte sa radšej zdvorilo a dajte neurčitú odpoveď. Dokonca aj pri otázkach týkajúcich sa osobných a intímnych problémov sa pokúste nedať najavo svoje rozhorčenie a snažte sa zachovať si tvár, v opačnom prípade by to mohlo mať pomerne negatívny dopad. V prípade, že ste si so svojím hosťiteľom nie veľmi blízky, nepýtajte sa ho na rodinu. Keď už, tak iba otázky týkajúce sa manželského stavu a veku, niečo ako: Aké staré je Vaše dieťa? Kde študuje? Ako dlho pracujete?

Otázky typu: Jedli ste už? alebo Kde ste boli? Čo robíte? sú rovnako povrchné a plnia približne tú istú funkciu ako naše: Ako sa máte? Čo nové? Najlepšou odpoveďou je jednoduchá odpoveď, dokonca aj keď ste nejedli, iba sa usmejte a povedzte „Ďakujem“.

Dobrý nápad je naučiť sa používať niekoľko slov po čínsky. Vaša iniciatíva nezostane



bez povšimnutia a uznania. Uistite sa však, že poznáte význam toho čo hovoríte a že to použijete vo vhodnom okamihu.

Môžete sa tak všeobecne opýtať na zdravie svojho partnera a jeho rodiny: Ako sa darí rodine? Zdravie slúži? Počas jedenia sa očakáva, že budete jedlo chváliť a je to zároveň aj vítaná téma na konverzáciu. Na začiatku stretnutia má veľký význam „small talk“. Existuje veľa vhodných tém, medzi najobľúbenejšie a najlepšie patria záležitosti týkajúce sa Číny: scenéria, dominanty, počasie, podnebie, geografia, umenie, starožitnosti, jedlo, nákupy, ale rovnako aj cesty do iných krajín a zážitky z cestovania po Číne. Jednoznačne by ste sa mali vyvarovať mien „Červená Čína“, „Čínska pevnina“ a „Komunistická Čína“, alebo použitia názvu „Čínska ľudová republika“. Na schôdzach by sa napriek tomu mal používať názov „Taiwan“. Tiež je rozumné nehovoriť o japonskej kolonizácii Číny počas Druhej svetovej vojny.

Správanie sa na verejnosti

V dôsledku osobitého historického, kultúrneho a spoločenského vývoja sa Západniarovi niekedy môžu zdať prísne pravidlá verejnej čínskej morálky nezvyklé či ťažkopádne. Každá spoločnosť má však právo na to, aby si určila, čo je verejne akceptovateľné a kam siahajú fiktívne hranice zdvorilosti. Čína nie je výnimkou, preto by cudzinci mali vo svojom vlastnom záujme pamätať na to, aké správanie sa považuje za bezočivé a hodné opovrhnutia.

Pri pozdrave nikdy nebozkávajte tvár, ale potraсте rukou, prípadne počkajte na gesto vášho náprotivku. Niektorí Číňania kývnu na pozdrav hlavou. Ukláňajú sa len zriedka s výnimkou ceremónii. Pri návšteve školy, divadla, alebo iného pracoviska sa na uvítanie často tleska. Vaším odzdravením by mal byť takisto potlesk. Nedotýkajte sa



vašich čínskych kolegov, ani ich netľapkajte po pleci. Číňania, predovšetkým tí starší a vo vysokých pozíciach, nemajú radi, keď sa ich cudzinci dotýkajú.

Číňania pri rozhovore negestikujú rukami, a ľudia, čo to robia ich iba znervózňujú, preto sa snažte ruky nepoužívať, keď budete čosi vysvetľovať alebo znázorňovať. Podaktoré gestá rukami sú ale nevyhnutné. Napríklad keď chcete na niečo upútať pozornosť, môžete otočiť ruku dlaňou dole, zakývať prstami smerom k sebe a celou rukou, nie len ukazovák, na tú vec ukázať.

Ako prvej prejavte úctu vždy najstaršej osobe v spoločnosti. Nikomu sa nepozerajte do očí, hlavne počas schôdzky by sa to mohlo ostatných dotknúť. Urážka či nevhodné gesto sú zaručeným receptom ako pokaziť jednanie.

Úsmev v Číne nezapôsobí, keďže vo všeobecnosti sa kladie dôraz na potlačanie citov. Ľudia rovnakého pohlavia sa môžu držať na verejnosti za ruky na dôkaz priateľstva. Verejné prejavy náklonnosti opačných pohlaví nie sú tolerované.

Nedávajte si ruky do úst, považuje sa to za vulgárne a nezdvorilé. Aj toto je dôvod, prečo by ste si na verejnosti mali odpustiť obhrýzanie nechtov, odstraňovanie zvyškov jedla spomedzi zubov a podobné záležitosti.

Strkanie a predbiehanie sa v radoch je v Číne bežným javom, hoci sa ľuďom nepáči, keď sa pri predbiehaní postavíte priamo pred nich. Pľuvať na verejnosti sa už nesmie, dokonca za to môžete dostať vysokú pokutu. Vyfúkať si nos do servítky môžete, ale mali by ste byť pri tom odvrátený od ostatných.

Číňania nemajú radi, keď ich niekto drží alebo bozkáva, a ani nemajú radi, keď to



vidia robiť cudzincov. Výsledko toho je, že keď muž sprevádza ženu, ani jej neotvorí dvere, ani je nevyzlečie kabát. Sú také verejné miesta, na ktorých sa dá nahlas baviť a navzájom sa dotýkať, a netreba sa za to ospravedlňovať.

Zriedkakedy vidieť čínskych mužov a ženy v oblekoch alebo šatách tmavej farby, ktoré by neharmonizovali s ich bielymi ponožkami. Takisto sa môže stať, že si bez štipky hanby priamo pred vami budú špárať v nose, alebo zívať bez toho, aby si ústa zakryli rukou. Kýchnutie bez ospravedlnenia tiež nie je žiadna vzácnosť. Západ to vníma ako prehrešok voči konvenciám, v Číne by sa zasa na vás pozerali ako na čudáka, keby ste upozorňovali na takéto „samozrejmosti“.

Odovzdávanie darov

Dobré obchodné väzby sa v Číne budujú na základe silných osobných vzťahov, pričom podstatnú úlohu zohrávajú rôzne dary. Tradícia spojená s odovzdávaním darov je v Číne prítomná už od nepamäti. Na dôvažok treba podotknúť, aby ste si dali pozor a nedarovali niečo, čo už tá ktorá osoba má.

Na obchodné stretnutie i spoločenskú udalosť sa patrí priniesť dar, a to taký, ktorý určitým spôsobom reprezentuje vaše mesto, kraj, skratka prostredie odkiaľ pochádzate. Dôležité upozornenie: dar musí byť zabalený, ale podľa možnosti nie v úplne čiernom či bielom papieri, pretože tieto farby sú farbami smútku.

Dar odovzdávajú na znak úcty vždy obidvomi rukami a nikdy nezabudnite prehodiť slovo o tom, že je to len taká symbolická maličkosť na prejav uznania. Balíček sa neotvára vo vašej prítomnosti na dôkaz toho, že prvoradá je dobrá vôľa a myšlienka, nie materiálne hodnoty. Dar so zoznamom predmetov môže charakterizovať vašu



miestnu kultúru, kraj, krajinu alebo firmu. Urobte si podrobný zoznam všetkých darov, ktorými ste niekoho obdarovali spolu s menami obdarovaných. Dať niekomu ten istý dar svedčí o nedostatku svedomitosti. Zostavte si aj zoznam darov, ktoré ste dostali vy. Veľmi to pomáha pri písaní ďakovných dopisov, a taktiež je to vynikajúci spôsob ako oceniť vzťahy.

Číňania najskôr dar odmietnu, symbolyzuje to jednu z najtypickejších tradícií - prejav skromnosti, preto musíte neustále trvať na prijatí vášho daru. Až potom s veľkou vďačnosťou váš dar prijímú. Keď budete dar dostávať vy, očakáva sa od vás ten istý postup.

V spoločenskom kruhu nikdy nedávajte dar len jednej osobe. Bolo by to faux-pas a obdarovávanému by ste spôsobili nemalé problémy, kvôli prísnyim pravidlám čínskej obchodnej kultúry, týkajúcich sa úplatkov. Nefoťte predávanie daru, pokiaľ sa nejedná o symbolický dar venovaný celej organizácii. Situácia v Číne je značne zložitá z toho dôvodu, že manažéri v štátnych podnikoch, ktorí podávajú správy a výkazy ministerstvám, nie investorom, majú viac možností na spreneveru štátnych fondov ako ich náprotivky vo firmách pôsobiacich na voľnom trhu, ktorí nemajú prístup k týmto fondom. Vzaté vcelku, Číňania chápu pod pojmom hospodárska kriminalita všetky druhy úradníckej kriminality, korupciu nevynímajúc.

Dať dar celej spoločnosti, nie iba jednotlivcovi, je v čínskej obchodnej kultúre celkom normálne. Ubezpečte sa, že všetky obchodné rokovania sú pred odovzdávaním darov ukončené. Zdôraznite, že dar venuje spoločnosť, ktorú zastupujete a pokiaľ je to vo vašich silách, vysvetlite príjmateľovi význam vášho daru. Dar by ste mali odovzdať vedúcemu čínskej delegácie. Nedávajte nič nápadne drahé, čo by mohlo vzbudiť nevôľu dar opätovať. Drahé dary sa dávajú iba konkrétnej osobe v súkromí a



len ako prejav priateľstva. Dbajte na to, že aj ostatné rovnako významné osoby respektíve osoby s rovnakým postavením dostanú dar tej istej hodnoty. Ak by sa tak nestalo, neskôr na to môžu prísť a to by mohlo naštrbiť vaše dobré vzťahy.

Dary baľte do červeného papiera, lebo červená sa považuje za farbu prinášajúcu šťastie. Pri všetkej tej rozmanitosti farieb a významov s nimi spojených, čisto červený papier je jedným z najistejších výberov. Ružovou, zlatou a striebornou tiež nič nepokazíte, ale napríklad taký žltý papier s venovaním napísaným čiernym písmom sa dáva iba nebožtíkom. Mnohé farby sú pokladané za negatívne, preto je lepšie nechať si dary zabaliť v obchodnom dome, čo je úplne v poriadku.

Medzi najhodnotnejšie dary patria dobrý koňak, či iný kvalitný likér, pekné pero (ale nie s červeným atramentom, lebo ten je symbolom rozpadajúcich sa zväzkov), kuchynské prístroje, známky, kryštál, drevené hračky, zapaľovač (pokiaľ obdarovávate fajčiara), parfum, umelecké predmety, malú sošku, atď.

Bežným darom pre firmy sú predmety pochádzajúce z vašej krajiny alebo mesta, napríklad ručné práce, obrázková kniha. Takéto predmety si vezmite do zásoby pre prípad, že vás niekto obdaruje, aby ste sa mu mohli revanšovať.

Číslo osem sa v čínskej kultúre považuje za šťastné, čiže keď vám ktosi daruje jeden predmet osemkrát, znamená to z jeho strany dobrú vôľu. Šestka je požehnaním hladkého priebehu a bezproblémového napredovania. Štvorka je tabu, lebo značí smrť. Medzi ostatnými číslami, pred ktorými sa treba mať na pozore sú: 73 predstavujúca pohreb a 84 veštiaca možnú nehodu. Najpriaznivejšie sú sekvencie šestiek a osmičiek, napr. 88 alebo 686, 868 atď.



V žiadnom prípade nedarujte ostré predmety ako sú nožnice a nože, sú symbolom prerušenia vzťahov. Nasledujúce predmety pripomínajú pohreb, preto je dobré, úplne ich ignorovať, nie to ešte darovať štyri kusy: slamené sandále, chryzantémy, hodiny, vreckovky, dáždník či biele kvetiny.

Guanxi – osobné vzťahy

Zrejme najdôležitejšou zásadou obchodnej kultúry v Číne, ale aj v iných východoázijských krajinách, je utvorenie blízkych a trvalých osobných vzťahov, takzvaných guanxi. Cudzinec pokúšajúci sa preniknúť do prostredia čínskej kultúry sa bude s guanxi potýkať na každom kroku.

Guanxi je osobný vzťah, princípom ktorého je mať nejaký úžitok vo forme hmotného zisku. V obchodnom kontexte manažéri spoločností udržiavajú vzťahy s vládnymi úradníkmi. Mnohí obchodní spoločníci využívajú guanxi na podpisovanie zmlúv mimo právneho rámca. Väčšina firiem uspela v Číne práve vďaka tomu, že sa spoliehala na guanxi. Na druhej strane mnohé stroskotali práve ne tom, že nepestovali vzťahy s verejnými činiteľmi.

Základ guanxi sa buduje medzi spolužiakmi, priateľmi, príbuzenstvom a medzi ľuďmi z toho istého mesta či provincie, pokiaľ žijú v rôznych častiach Číny. Cudzinci sa síce môžu snažiť vytvoriť si so svojimi čínskymi partnermi guanxi pomocou kadejakých darov, večierkov a láskavostí, ich puto však nikdy nedosiahne pevnosť tých najpevnejších, aké sú medzi domácimi.

S nárastom bohatstva a urbanizácie sa v Číne posilnil aj kult guanxi, čiastočne preto, lebo čínska ekonomika zostala stáť na mŕtvom bode či akejsi hybridnej etape vývoja



medzi kapitalizmom a socializmom. V pobrežných mestách ako sú Šanghaj, Kanton, Xiamen a iné, obchodná kultúra nezávisí od guanxi až do takej miery. Pravým opakom je severovýchod, západ a juhovýchod Číny, kde guanxi naďalej ostáva dôležitým predpokladom pre úspešné podnikanie.

Mnohé faktory majú na svedomí pretrvávajúci význam guanxi. Prvým je sila a trvácnosť čínskych tradícií, ktorej súčasťou je aj vládna intervencia do ekonomiky, mocná byrokracia a voľnosť výkladu vládnych nariadení a predpisov štátnymi úradníkmi. Druhým je nedostatočný pozitivizmus čínskej legislatívy. Tretím je systém, ktorý nie je založený na právnych predpisoch, ale na vydávaných príkazoch, z ktorých profitujú iba úradníci centrálnej a miestnej samosprávy. V Čína koluje veľa aforizmov o tom, že guanxi je najužitočnejšia zo všetkých šikovností.

Tradícia guanxi je úzko spätá s výkladom vážneho problému celej Číny, ktorým je korupcia. Výmena darov a vzájomných láskavostí založených na guanxi by sa vo väčšine zahraničných spoločností chápala ako úplatkárstvo, nie však v Číne, kde je to prakticky nevyhnutnosť. Podniky, ktoré vlastní štát sú už pevnou súčasťou starého systému centrálného plánovania, čo vedie k tomu, že oni prednostne získavajú podporu centralistickej vlády pri rozdeľovaní kapitálu, ľudského talentu, zásob a trhov. Súkromné firmy sú najmenej chránené pred byrokraciou, čo je príčina, prečo sú ich manažéri jednoducho nútení udržiavať dobré vzťahy s vládnyimi úradníkmi. Predstavitelia zahraničných spoločností musia oveľa lepšie pochopiť čínsku politiku a právny systém aby si dokázali hájiť svoje záujmy.

Čo sa môže a čo sa nemôže pri spolupráci s Číňanmi

Keď začínate spolupracovať s čínskou firmou, musíte byť podrobne informovaní o



tom, čo tvorí jadro jej podnikania. Odporúča sa, zistiť si všetko o profile firmy, jej histórii a predošlých kontaktoch, dokonca je užitočné, získať osobné údaje jej manažérov a výkonných pracovníkov s ktorými sa stretnete.

Nikdy nezabúdajte na skutočnosť, že na ekonomickú stránku obchodu v Číne majú vplyv dva aspekty, a to spoločenský a politický. Na to, aby ste sa prispôbili tomuto prostrediu, musíte byť dostatočne znalí pomerov a zároveň flexibilný. Tak isto je výhodné mať konexie v iných zahraničných spoločnostiach a v radoch čínskych vládnych predstaviteľov, ktorý vám môžu pomôcť pri získavaní informácii o finančných zdrojoch a aktuálnych spoločenských, ekonomických a politických javoch v krajine.

Dávajte si pozor na to, aby vaše prezentácie boli originálne, podrobné a zrozumiteľné. Kópie ich resumé by mali byť pripravené v Angličtine aj v Čínštine, a mali by sa dostať ku každému účastníkovi schôdze ešte pred začiatkom samotnej prezentácie. V rámci prezentácie je dobré spomenúť istú chválu Číny a vašej krajiny, a tiež vyjadriť vieru v dlhodobý a úspešný vzťah, ktorý bude prospešný ako obidvom spoločnostiam, tak obidvom krajinám. V prípade, že sa vyskytnú nejaké otázky alebo pripomienky, ktoré si je treba ujasniť, vyriešte to na mieste, neodkladajte to na neskôr. Preklad dokumentov si overte ešte pred začatím schôdze za pomoci osoby, pre ktorú je Čínština materinským jazykom. Vyhnite sa tak zbytočným nedorozumeniam i prípadnej trápnej situácii.

V priebehu rokovaní budete zasypaní nekonečným počtom otázok, žiadostí o viac informácii a všelijakými požiadavkami. Z tohto dôvodu musíte dokonale poznať všetky detaily ohľadom vami ponúkaného produktu, prípadne jeho výroby, riešením je aj zavolať si odborníka, ktorý sa tomu rozumie. Zachovajte pokoj v každej situácii,



buďte trpezliví a priateľskí, ale rozhodní. Z čínskej strany nečakajte žiadnu rýchlu dohodu. Ak začnete cítiť, že čínska spoločnosť s ktorou jednáte sa snaží získať čas, alebo žiada viacej úplatkov, bez váhania prenehajte rokovania inej spoločnosti. Na druhej strane, ak môže byť spor zažehnaný štandardným spôsobom, opätovne sa musíte spoľahnúť na guanxi.

Ako už bolo predtým načrtnuté, v Číne sú problémy týkajúce sa úplatkárstva a korupcie. Pokiaľ nie ste ochotní ísť do rizika, musíte si byť na istom, že je pre vás nemysliteľné dať niekomu peniaze „do vrečka“. Musíte sa presvedčiť, že sa v prípade akéhokoľvek vyšetrovania postupuje s ohľadom na index vnímania korupcie spoločnosti alebo príslušného úradu. Pokiaľ obchodujete cez sprostredkovateľa, zamyslite sa, či zvládnete obligátne úplatky pre úradníkov a dodávateľov. Ak chcete zamestnať Číňanov, žiadajte od nich, aby ako súčasť pracovnej zmluvy podpísali formálny etický kódex.

Na záver majte vždy na pamäti - napriek tomu, že je čínska obchodná kultúra zložitá záležitosť, každej zahraničnej spoločnosti ponúka plejádu takých príležitostí, aké sa naskytnú len raz za život.

Poznámka: Vznik tohto diela podporila Agentúra pre rozvoj vedy a techniky (Science and Technology Assistance Agency).