

# Come presentarsi

La presentazione e le formule che la accompagnano seguono in Cina un rigido codice comportamentale in cui la scala gerarchica gioca un ruolo fondamentale.

## 1. L'IMPORTANZA DELLA PRESENTAZIONE

**MANTENERE LA CONTINUITÀ** Quando si avvia una nuova relazione di affari, i cinesi preferiscono che le aziende vengano presentate direttamente da persone che già conoscono e di cui si fidano, oppure da organizzazioni come la camera di commercio, il consolato o l'ambasciata, o ancora da una figura di spicco nel campo del business o in ambiente politico-istituzionale.

Ricorrere a una lettera di presentazione redatta da noti manager, da uomini di governo che hanno o hanno avuto relazioni con la Cina, dal console o dall'ambasciatore è un buon sistema per dimostrare al partner cinese la propria serietà, le credenziali della propria azienda nonché la volontà di fare business.

Anche dopo avere iniziato con successo un rapporto professionale in Cina, qualora si renda necessario sostituire la persona che operava in loco, è opportuno presentare il nuovo incaricato al partner cinese prima dell'avvicendamento. I cinesi tengono molto all'instaurazione e al mantenimento di relazioni personali "dirette".

I tempi cinesi per costruire buoni rapporti interpersonali sono più lunghi rispetto ai nostri ma possono rivelarsi spesso molto più sinceri e profondi.

**COME PREPARARSI A UN PRIMO INCONTRO DI LAVORO** Gli accordi per stabilire un primo incontro vanno presi con largo anticipo, ricordando che, nel pianificare un viaggio di lavoro in Cina, occorre evitare che coincida con le feste nazionali, in particolare con il periodo della Festa di Primavera, meglio nota in occidente come Capodanno cinese. Per conoscere quali sono le principali feste cinesi si rimanda al capitolo 4, paragrafo 4.

È consigliabile mandare quanto più materiale possibile inerente la compagnia/azienda e i prodotti/servizi, tradotto sia in inglese sia in cinese semplificato. I materiali possono essere inviati tramite mail o per posta ordinaria, anche se sarebbe preferibile affidarli a un rappresentante dell'azienda o a qualche altro contatto che possa parlare direttamente con il capo. Ai cinesi interessa conoscere la storia dell'azienda, soprattutto la data della fondazione (più antica è un'azienda meglio è), il numero degli addetti, il tipo di produzione, i dati di vendita, i rapporti con altri Paesi.

Una volta stabilita la data dell'incontro è necessario pianificare l'agenda e trasmetterla in Cina affinché la controparte si possa preparare. A questo punto, è opportuno cercare un buon traduttore e istruirlo sugli argomenti di cui si andrà a trattare, lasciandogli il tempo per documentarsi e per prepararsi sui termini tecnici che verranno utilizzati nella discussione.

## 2. *DRESSED FOR SUCCESS*

L'abbigliamento opportuno per un incontro di lavoro in Cina è classico e molto sobrio. Gli uomini d'affari cinesi di solito indossano completi scuri (nero, grigio o blu scuro) con camicia bianca spessa, che nasconde la biancheria intima, e cravatta poco vistosa. La controparte occidentale dovrebbe adattarsi allo stile degli ospiti, evitando capi troppo estrosi o di colori inusuali. È buona regola evitare, ad esempio, i completi a quadri e lasciare sempre aperto l'ultimo bottone della giacca; per quando riguarda le scarpe, devono essere necessariamente di pelle e di stile sobrio.

Anche le donne occidentali in Cina per lavoro dovrebbero, al pari dei colleghi, vestire in modo sobrio e castigato. Un tailleur classico, con gonna o pantaloni, o in alternativa un vestito accollato saranno apprezzati, a patto che non siano di un colore troppo sgargiante.

Un capo da evitare assolutamente sono le gonne di pelle. Anche i gioielli dovrebbero essere piccoli e discreti (da evitare spille o cavigliere). Per quanto riguarda le calzature femminili, sono preferibili scarpe basse o con tacco basso chiuse davanti e dietro. È disdicevole non portare le calze e avere le gambe nude. Infine, le signore dovrebbero tenere i capelli raccolti o comunque scostati dal viso ed evitare le tinture troppo accese o innaturali.

Per quanto riguarda i colori da preferire e quelli da evitare nell'abbigliamento si rimanda al capitolo 4, paragrafo 1.

### 3. LA GESTUALITÀ E IL LINGUAGGIO DEL CORPO NEI SALUTI

Nel relazionarsi con l'altro, specialmente con ospiti stranieri, i cinesi sono molto attenti al linguaggio del corpo, alla mimica e a quei piccoli gesti che, al contrario, gli occidentali in genere compiono distrattamente. Da situazioni apparentemente innocue potrebbero insorgere problemi potenzialmente disastrosi.

Ignorare il significato nascosto anche nelle azioni più spontanee, o che dovrebbero essere tali, potrebbe ad esempio minare sul nascere un promettente rapporto di lavoro.

**COME SALUTARE** La presentazione e le formule che la accompagnano (si vedano al paragrafo 4) seguono in Cina un rigido rituale, che è opportuno conoscere e mettere in pratica per impressionare favorevolmente la controparte. Nel mondo degli affari molto dipende dall'andamento del primo incontro, che viene considerato, proprio come avviene per il pranzo di lavoro, un vero e proprio "banco di prova" per l'aspirante cliente/socio.

In entrambe le situazioni, ogni gesto viene attentamente osservato, ogni sguardo interpretato, ogni parola soppesata, per stabilire se lo straniero in questione può rivelarsi un partner degno e affidabile.

Il saluto standard prevede di annuire leggermente accennando a un piccolo inchino con il capo, anche se, nel rapportarsi con gli occidentali, i cinesi spesso ricorrono alla stretta di mano, a cui tuttavia le signore cinesi possono sottrarsi. Nel mondo del commercio, se una donna vuole dare la mano è lei la prima ad allungare il braccio. In questo caso la stretta deve essere ricambiata con una mano sola.

Non bisogna lasciarsi tentare da una lettura all'occidentale di questo gesto: una stetta poco energica, o addirittura "molle", non implica timidezza o debolezza ma denota soltanto che l'interlocutore non è abituato alla nostra stretta energica e decisa. In ogni

caso la stretta deve essere breve. Prima di stringere la mano bisogna togliersi il cappello, i guanti e gli occhiali da sole.

**LA GERARCHIA NELLE PRESENTAZIONI E NEI SALUTI** Nelle presentazioni e nei saluti va strettamente rispettata la gerarchia.

Il capo cinese dà la mano per primo al capo occidentale. Qualora il capo delegazione sia una donna, allora spetta a lei la prima mossa.

Nel caso di persone dello stesso sesso prevale il fattore dell'età: il più anziano dà la mano per primo.

Nel caso di diverso livello gerarchico, chi ha la carica più importante dà la mano per primo.

Tra un uomo e una donna, è quest'ultima ad allungare la mano. Quando un uomo tende la mano a una donna non deve sporgersi troppo ma tenere il braccio vicino al corpo ed evitare una stretta troppo energica. Nel dare la mano si saluta usando le formule standard previste ed elencate nel prossimo paragrafo.

#### 4. LE PRESENTAZIONI E LE RELATIVE FORMULE DI RITO

Quando si incontra una persona per la prima volta, mentre si dà la mano si possono usare le seguenti espressioni:

- cognome + titolo + *xinghui*, *xinghui* 幸会, 幸会 = “piacere di conoscerla...”, molto formale; ad esempio: *Yang jingli xinghui*, *xinghui* 杨经理幸会, 幸会 = “direttore Yang, piacere di conoscerla”.
- *Feichang gaoxing renshi nin* 非常高兴认识您 = “molto piacere di conoscerla”, formale.
- *Renshi nin shi wo de rongxing* 认识您是我的荣幸 = “è un onore conoscerla”, molto formale.
- Cognome + titolo + *Nin hao* 您好 = “Salve...”, formale; ad esempio: *Yang zong jingli, nin hao* 杨总经理, 您好 = “salve direttore Yang”.

Dopo il saluto e la stretta di mano ci si scambiano i biglietti da visita secondo le modalità espresse nel paragrafo 6.

Quando due delegazioni si incontrano per la prima volta, di solito il capo cinese saluta il capo italiano e lo presenta al resto del suo gruppo rispettando l'ordine gerarchico. L'ospite italiano in questo caso è considerato come vip. Spesso tuttavia il compito di fare le presentazioni è affidato a una persona che conosca entrambi gli interlocutori e possa fungere da mediatore. È anche possibile che le presentazioni vengano fatte da un professionista, che può essere il direttore dell'ufficio, il segretario/la segretaria, il receptionist.

Per mettere i cinesi a proprio agio è consigliabile mantenersi alla distanza di un braccio. Di solito la distanza consentita fra coniugi, fidanzati e genitori e figli è meno di 50 cm, mentre quella tra amici e colleghi si aggira fra i 50 e 120 cm. Fra conoscenti e in ambito lavorativo, invece, la soglia ragionevole si rivela fra i 130 e i 360 cm. In occasione di conferenze, il relatore manterrà un distacco di oltre 360 cm dalla platea.

## 5. I COMMIATI E LE RELATIVE FORMULE DI RITO

Al termine di un incontro, per congedarsi dagli ospiti si dà la mano pronunciando una delle seguenti formule di rito:

- *Nin de haoke, rang wo gandong* 您的好客,让我感动 = “la sua ospitalità mi commuove” (molto formale), da invitati a ospiti.
- *Feichang ganxie nin de zhaodai* 非常感谢您的招待 = “grazie mille per la sua ospitalità”, da invitati a ospiti.
- *Yuan women de youyi changcun* 愿我们的友谊长存 = “spero che la nostra amicizia duri per sempre”, entrambe le parti.
- *Xiwang women de jinyibu hezuo* 希望我们的进一步合作 = “spero che la nostra collaborazione diventi ancora più profonda”, entrambe le parti.
- *Zaijian* 再见 = “arrivederci”, entrambe le parti.
- *Zaihui* 再会 = “alla prossima occasione”, entrambe le parti.
- *Huanying xiaoc zailai* 欢迎下次再来 = “arrivederci a presto”, da ospiti a invitati.
- *Zhu ni yilu shunfeng* 祝你一路顺风 = “buon viaggio”, da ospiti a invitati.
- *Zhu luyu yukuai* 祝旅途愉快 = “buon viaggio”, da ospiti a invitati.
- *Houhui youqi* 后会有期 = “alla prossima” (quando si usa questa formula di solito significa che la probabilità di incontrarsi ancora è da scarsa a nulla), entrambe le parti.

## 6. L'IMPORTANZA DEL BIGLIETTO DA VISITA: COME REALIZZARE UN BIGLIETTO DA VISITA APPROPRIATO

In vista di un viaggio d'affari è bene dotarsi di una discreta quantità di biglietti da visita, che in Cina sono visti come una vera e propria estensione del sé.

L'ideale sarebbe far tradurre in cinese le informazioni contenute nell'abituale biglietto da visita, usando caratteri semplificati, e farle stampare su un lato, preferibilmente in oro, colore benaugu-

rare, mantenendo lo stesso contenuto, e quindi in inglese sull'altro lato. Altri colori consigliati sono il nero o il blu su fondo bianco.

Oltre al nome dell'azienda/compagnia, dovrebbe comparirne l'anno di fondazione, nel caso sia antica o molto importante per la categoria cui appartiene. Oltre al nome e cognome del latore, il biglietto dovrebbe riportarne la carica ricoperta.

<b>Caratteri cinesi</b>	<b>Pinyin</b>	<b>Traduzione</b>
董事长	<i>Dongshizhang</i>	Presidente del consiglio di amministrazione
执行总裁	<i>Zhixing zongcai</i>	CEO - Chief Executive Officer
总经理	<i>Zong jingli</i>	Direttore generale
厂长	<i>Changzhang</i>	Direttore di stabilimento
部门经理	<i>Bumen jingli</i>	Direttore del dipartimento
经理	<i>Jingli</i>	Direttore
副经理	<i>Fu jingli</i>	Vicedirettore
主管	<i>Zhuguan</i>	Dirigente
总工程师	<i>Zong gongchengshi</i>	Ingegnere capo
工程师	<i>Gongchengshi</i>	Ingegnere
建筑师	<i>Jianzhushi</i>	Architetto
设计师	<i>Shejishi</i>	Designer
会计师	<i>Kuaijishi</i>	Contabile
秘书	<i>Mishu</i>	Segretario
助理	<i>Zhuli</i>	Assistente

## 7. IL RITUALE DELLO SCAMBIO DEI BIGLIETTI DA VISITA

Come detto, i biglietti da visita vengono scambiati nel corso della presentazione iniziale. Nello scambio è opportuno ricordare di porgere il proprio biglietto con la parte scritta in cinese verso l'interlocutore, usando entrambe le mani.

I biglietti da visita dovrebbero essere sempre scambiati con una persona alla volta. È considerato estremamente scortese appoggiare i propri biglietti da visita in blocco sul tavolo o distribuirli distrattamente e con una mano sola.



Nel ricevere i biglietti da visita altrui occorre tenere a mente di prenderli con entrambe le mani e, dopo aver osservato brevemente il cartoncino, leggere le informazioni, cercando di memorizzare il nome e la carica ricoperta da chi avete di fronte. Un buon accorgimento per memorizzare il nome dei partner cinesi è quello di posizionare il biglietto da visita di ognuno in corrispondenza del loro posto attorno al tavolo.

In una riunione di lavoro o in qualsiasi altra situazione che preveda un incontro seduti a un tavolo, non bisogna mai mettere via i biglietti da visita ricevuti, nel portafoglio o nella valigetta, senza averli prima osservati attentamente e tenuti sul tavolo fino alla fine dell'incontro.

Non è possibile scrivere nulla sul biglietto da visita altrui, se non espressamente richiesto. È invece consentito aggiungere informazioni supplementari sul proprio (nome cinese, mail diretta...).



Lo scambio dei biglietti da visita.

## 8. IL LINGUAGGIO DEL CORPO NELLE RELAZIONI SOCIALI

Dato che la maggior parte degli uomini occidentali presenta una statura più alta e una corporatura più massiccia rispetto al cinese standard, è consigliabile evitare di mettere le mani sui fianchi, specialmente quando ci si trova in piedi, per non sovrastare troppo l'ospite e non apparire in "assetto di guerra". Anche tenere le braccia conserte è considerato un gesto poco gentile, che denota una persona che guarda la situazione da lontano. È giudicato invece opportuno tenere le braccia dietro la schiena, lungo i fianchi oppure unite sulla pancia. Le gambe dovrebbero essere tenute dritte.

La consuetudine cinese di non rivolgere all'interlocutore uno sguardo diretto prolungato durante la presentazione è un'altra causa di fraintendimenti culturali. Infatti, contrariamente alla nostra consuetudine, nella tradizione cinese evitare di guardare qualcuno direttamente negli occhi è una dimostrazione di grande rispetto e deferenza. Lo sguardo si deve concentrare piuttosto sul naso o sulla bocca di chi parla.

Anche durante una riunione di lavoro è bene distogliere lo sguardo dall'interlocutore di tanto in tanto.

In Cina il contatto fisico è ridotto al minimo, soprattutto fra persone di sesso opposto. Per questo motivo è opportuno sforzarsi di evitare di toccare i cinesi (amichevoli pacche sulle spalle e rapidi abbracci non fanno eccezione) e tantomeno baciarli "all'italiana" (un bacio sulle guance mentre si stringe la mano), anche quando il grado di confidenza sembrerebbe consentirlo.

Altri aspetti culturali molto importanti che possono generare gravi equivoci sono legati alla mimica e alla gestualità, quasi una "seconda lingua" per noi italiani, ma che in Cina sono ridotte al minimo anche in relazione al fatto che i cinesi tendono a non mostrare le loro emozioni in pubblico.

Gli incontri di lavoro iniziano con un piccolo discorso e, di solito, occorre tempo prima di iniziare a parlare di affari. È vitale non

mostrare mai segni di impazienza o nervosismo ma assecondare i tempi cinesi.

I cinesi non si fidano di chi sorride troppo, specialmente in situazioni formali come una riunione di lavoro, perché il sorriso viene letto come la maschera di una persona poco sincera e non degna di fiducia. In Cina, sia nel business che in situazioni personali, il sorriso costituisce piuttosto “un’arma” per dissimulare l’imbarazzo che si può provare verso un’azione, un commento, una domanda oppure un evento.

Quando i cinesi dicono di sì oppure annuiscono alle osservazioni lo fanno semplicemente per dimostrare che stanno prestando attenzione o che stanno seguendo quello che l’interlocutore sta dicendo. In tale contesto, la parola “sì” non implica che siano anche d’accordo con ciò che viene detto o che accettino le condizioni proposte.

In caso di disaccordo o di impossibilità ad accogliere una richiesta di qualsiasi genere, i cinesi difficilmente pronunceranno un “no” secco poiché questo causerebbe loro grande imbarazzo e, cosa assai peggiore, rischierebbe di far perdere la faccia a colui al quale è destinata la risposta negativa. In caso di situazioni di stallo è possibile che gli interlocutori cinesi ricorrano a due sistemi: alternativamente, potranno ignorare una richiesta fingendo che questa non sia mai stata fatta, restando completamente in silenzio, oppure potranno fare ricorso a una serie di espressioni ad hoc, come quelle riportate nella tabella qui sotto.

In caso sia stata formulata una richiesta per iscritto, via mail o via fax, e questa non abbia ricevuto risposta è da ritenersi una gentile forma di rifiuto.

Allo stesso modo, quando sono gli interlocutori occidentali a dover negare qualcosa si dovrebbe cercare di evitare ad ogni costo di rispondere con un “no” diretto e preferire sempre formule più cortesi, quali “devo pensarci”, “lo terrò in considerazione”, “non sono sicuro di poterlo fare”. A un cinese il senso di tali parole sarà comunque chiaro.

### Come dire no senza dire no

- Potrebbe essere un problema  
*Keneng you wenti*  
可能有问题
- Prevedo problemi su questo punto  
*Wo guji zai zheli huichu wenti*  
我估计在这里会出问题
- Non sono molto sicuro riguardo a questa cosa  
*Wo dui zhege shiqing bu hen queding*  
我对这个事情不很却定
- Forse  
*Keneng*  
可能
- Ci penseremo/Dovremo pensarci  
*Rang women kaolu kaolu*  
让我们考虑考虑
- Discutiamone in un'altra occasione  
*Xia ci you jihui*  
下次有机会
- Adesso il responsabile è assente  
*Fuzeren bu zai*  
负责人不在
- Sarà difficile  
*You xie kunnan*  
有些困难

Qualora si venisse resi oggetto di complimenti per qualcosa è bene adottare la tecnica della “falsa modestia cinese”, ovvero schermirsi usando l'espressione *na li? na li?* 哪里? 哪里?, letteralmente “dove? dove?”, nel senso di “dov'è la persona di cui stai parlando?”, anche inteso come “niente affatto”, oppure *mei you, mei you* 没有, 没有, “non è così, non è così”. A questo proposito, è bene sapere che i cinesi parleranno sempre di sé e della propria azienda sminuendone l'importanza, ma questa attitudine non deve trarre in inganno.

Per indicare qualcosa o qualcuno, i cinesi usano tutta la mano, che estendono, chiusa e con il palmo rivolto verso l'alto, con il pollice tenuto verso l'interno. Puntare l'indice, soprattutto verso una

persona, è considerato estremamente scortese. Anche i numeri vengono “segnati” in modo diverso rispetto al nostro e, onde evitare spiacevoli fraintendimenti, è consigliabile imparare a contare “alla cinese” (vedi p. 43). Inoltre, durante le trattative è sempre meglio mettere le cifre per iscritto.

## 9. I REGALI: QUALI SCEGLIERE, QUALI EVITARE

Tradizionalmente in Cina le occasioni ufficiali per fare regali risultano limitate alla Festa di Primavera (Capodanno cinese) 春节, Festa di Mezzo Autunno 中秋节, Festa delle Barche Drago 端午节 o in occasione di matrimoni, nascite e compleanni. Più di recente è stata introdotta l'abitudine di scambiarsi doni anche per ricorrenze “importate” dall'Occidente, come ad esempio per San Valentino.

Anche nel mondo degli affari lo scambio di regali non è infrequente, anzi tale pratica è considerata molto importante in quanto costituisce un sistema efficace per costruire e consolidare le *guanxi* 关系, ovvero i rapporti che stanno alla base di qualsiasi relazione sociale, comprese quelle legate al mondo degli affari e della politica dell'intero Paese.

Nel campo del business i regali, di qualunque natura essi siano, non presentano connotazioni negative ma indicano al contrario il desiderio di costruire una relazione. In questo ambito, i doni sono spesso scambiati in occasione di festeggiamenti, come ringraziamento per un aiuto ricevuto ma anche in previsione di favori futuri.

L'importante è che il regalo sia sempre offerto per un motivo preciso e in presenza di testimoni, per evitare che sia scambiato per una tangente. Inoltre il valore del presente dovrebbe essere proporzionato al grado di chi lo riceve.

Quando si va in Cina per lavoro è dunque consigliabile portare con sé un dono, o meglio diversi doni, rappresentativi della città o della regione di provenienza o anche dell'Italia in generale.

È possibile prevedere un regalo più importante, indirizzato al-

l'intero gruppo o istituzione, da consegnare durante il banchetto finale, e altri minori, da offrire ai singoli membri della delegazione cinese. L'importante è che su tutti gli oggetti scelti la certificazione del "made in Italy" sia presente e ben visibile e che siano accompagnati da biglietti con indicato il nome di chi fa il regalo e il nome di chi lo riceve insieme a qualche frase di auguri.

Particolarmente appropriati in ambito professionale possono essere oggetti in vetro di Murano, in argento, in carta fatta a mano o in pelle, alcolici o tabacchi di pregio, maglie di squadre di calcio o di case automobilistiche insieme a portachiavi di marca e scarpe o foulard per le signore. Anche cesti con prodotti alimentari tipici si rivelano doni molto apprezzati, ma questo tipo di dono è più appropriato nel caso si venga invitati a una cena privata in casa.

Tutti gli oggetti selezionati dovrebbero essere regalati in numero pari, a eccezione del 4.

Doni particolarmente graditi risultano: cinture di pelle, portafogli di pelle, vasi in vetro di Murano, profumi femminili per le mogli, targhe dell'azienda di metallo con la scritta "a... da... in segno di amicizia" oppure "buona Festa di Primavera", svuotatasche in pelle o metallo, coltellini multiuso (gli unici oggetti taglienti consentiti), vino italiano, caramelle o cioccolatini e giocattoli per i figli piccoli del capo cinese.

In Cina ci sono oggetti che per vari motivi risultano correlati alle lacrime e alla morte e che, per queste ragioni, non dovrebbero mai essere regalati. Alcuni di questi sono: orologi da parete (in particolare "regalare un orologio", ovvero *song zhong* 送钟 è omofono di "andare al funerale" 送终), fazzoletti, ombrelli, scarpe (significano non pulito) e crisantemi (presagio di morte).

È opportuno evitare anche di regalare oggetti affilati e taglienti come coltelli e forbici, perché questo significherebbe la volontà di troncare la relazione, e sedie rosse (espressione usata ancora oggi per indicare il peggiore in qualcosa, a scuola o al lavoro). Sono bandite anche le medicine e l'aceto (poiché l'espressione *chi cu* 吃醋, letteralmente "mangiare aceto", significa essere geloso). Infi-

ne anche cappelli verdi (significa che il partner ti tradisce), biancheria intima e calze sono doni da evitare.

I regali legati al mondo del lavoro sono visti come debiti che devono essere ripagati e vanno sempre contraccambiati anche pagando cene o viaggi che contano come fossero regali.

Spesso i cinesi domandano al partner straniero in modo piuttosto diretto di specificare quale regalo sarebbe il più gradito. In questo caso, per dimostrare rispetto e interesse nei confronti della cultura dell'ospite, si potrebbero indicare prodotti tipici della tradizione cinese quali articoli di seta, tè o rotoli dipinti. In questo caso è dato per scontato che le trattative si stanno svolgendo al meglio e che il contratto si firmerà.

Quando sono i cinesi a offrire un dono, spesso non tolgono il prezzo di proposito o addirittura lasciano lo scontrino o la ricevuta nella confezione per rendere palese il valore del presente.

Un dono dovrebbe essere sempre ben incartato, preferibilmente con una bella carta rossa. Colori da evitare per la carta da confezione sono invece il nero, il blu e il bianco, legati al lutto.

Anche la gestualità legata all'offerta è importante. I doni vanno sempre presentati con entrambe le mani, in segno di rispetto. È opportuno tenere a mente che i regali possono essere rifiutati per tre volte prima di venire accettati, specialmente se la relazione è agli inizi e ancora poco profonda.

L'atto del ricevere è caratterizzato da regole ben precise. I doni sono ricevuti con entrambe le mani ma raramente vengono aperti subito e in presenza di chi li ha offerti. Questo indica che la cosa importante non è tanto il valore materiale dell'oggetto ma piuttosto il gesto.

Infine, anche i regali vanno consegnati rispettando l'ordine di grado: prima al capo, se ci sono due persone dello stesso grado ma di sesso diverso prima alla donna e poi all'uomo, prima ai più anziani e poi ai più giovani.

## RIASSUMENDO

### 10 COSE DA FARE

1. Ricorrere a una buona presentazione
2. Prepararsi a una visita in modo adeguato
3. Vestirsi in modo appropriato
4. Rispettare la gerarchia nelle presentazioni
5. Se si è donne, porgere la mano per prime
6. Imparare qualche formula di rito appropriata
7. Scambiare i biglietti da visita con entrambe le mani
8. Rispettare la distanza di cortesia
9. Limitare la mimica del viso
10. Scegliere con cura i regali da portare in Cina facendo una ricerca sui gusti del destinatario

### 10 COSE DA NON FARE

1. Improvvisare
2. Rivolgersi a qualcuno usando solo il nome di battesimo
3. Stringere troppo le mani nella presentazione
4. Ostentare la propria ricchezza
5. Toccare o baciare i partner cinesi
6. Far intravedere la biancheria intima
7. Fissare le persone negli occhi
8. Tenere un atteggiamento aggressivo o troppo sguaiato
9. Dire un no diretto
10. Mostrare segni di impazienza