

## Tact is bewegingsvrijheid

Chinese diplomatie

Ron Cune maakt voor het eerst met China kennis tijdens een fantastische vakantie. Een cursus Chinees, een uitwisselingsproject en een rondreis later is hij verknocht aan het land. Na een financiële bonus ziet hij zijn kans schoon: hij verhuist naar China. Tegenwoordig zit hij in een prettig kantoor in Beijing en loopt zijn bedrijf DragonDancers als een trein. De filosofie achter die naam: de Chinese draak danst door volmaakte coördinatie, samenwerking en harmonie tussen degenen die hem laten bewegen. Cune legt uit hoe een Westerse onderneming zich vergelijkbaar soepel kan bewegen in het land van de draak.

"Voor de Chinezen is 'face' heel belangrijk. Gezichtsverlies is voor hen desastreus, dus moet je communiceren en handelen met tact." Cune found this out the hard way: "Wat ik in mijn eerste baan helemaal verkeerd deed, was mensen aan het werk zetten naar Westerse maatstaven, en ze achter de broek zitten. Diplomatie was niet mijn sterkste kant. Ik kwam hier als 24-jarige, net afgestudeerd aan de Haarlem School of Economics, bij een lokaal bedrijf en zou de managementstructuur volledig gaan herstructureren. Dat werkte absoluut niet, en binnen anderhalve maand stond ik weer buiten." Het was deels juist deze ervaring die Ron Cune bracht waar hij nu is. Zijn DragonDancers is een ideaal station voor Westerse bedrijven die zich iets voorzichtiger op de Chinese markt willen begeven dan hij destijds deed.

## Vertrouwensrelatie

Omgaan met Chinezen is iets wat Ron Cune tegenwoordig goed in de vingers heeft, en zijn netwerk heeft zich met de jaren snel uitgebreid. Hij heeft meerdere adviezen die goed van pas kunnen komen, te beginnen met wat achtergrondinformatie. "Chinezen lijken wantrouwiger in zaken dan de gemiddelde Westerling, die simpelweg vertrouwt op zijn contract. Wellicht komt dat door wat er tijdens de Culturele Revolutie gebeurd is. Bevolkingsgroepen werden tegen elkaar opgehitst, de gekte was zo groot dat kinderen soms zelfs hun eigen ouders aangaven bij de partij. Of dat nu de oorzaak is geweest of niet, het loont in ieder geval de moeite een vertrouwensrelatie op te bouwen met je zakenpartner. Informeer veelvuldig naar zijn privé-situatie, en maak gebruik van wat je over hem weet. Zorg bijvoorbeeld voor persoonlijke relatiegeschenken. Het hoeft niet veel lastiger dan dat te zijn."

## Knappe cadeaus

Cadeaus geven aan je partners hoort erbij in China. Is er nog meer dat je moet weten over deze gewoonte? "Succes en status worden hier deels afgemeten aan sterke relaties, liefst met hooggeplaatste personen, en natuurlijk aan materiële zaken. Maar misschien wel net zo belangrijk voor aanzien is stabiliteit in het gezin. Met het geven van een relatiegeschenk heb je overigens de kans om deze drie vliegen in één klap te slaan. Koop bijvoorbeeld niet een cadeau voor je partner, maar voor zijn vrouw. Als je samen iets leuks gaat doen, onderneem dan iets voor de hele familie. Zo versterk je jullie relatie, en tegelijk zijn gezinsbanden en materiële status."

### **Dubbel flexibel**

Met de nodige tact en diplomatie beweeg je je soepeler in het land van de tai chi, en China zelf verdubbelt je bewegingsvrijheid nog eens, aldus Cune. "Een enorm verschil met waar ik vandaan kom is de 24-uurseconomie van China. Als ik op donderdagavond besluit dat ik zin heb om naar een concert te gaan en ik moet de volgende dag om 12 uur het vliegtuig naar Sjanghai hebben, en ik wil tussendoor ook nog even boodschappen doen, dan kan dat. De Chinese maatschappij is super flexibel. Dat betekent ook weer dat je niet raar moet opkijken - en zeker niet moet boos worden - als afspraken kort van tevoren worden afgezegd, of juist gemaakt. De dagindeling voor dat bedrijfsuitje over 3 maanden? Vergeet het maar, die kan ik je nu nog niet geven. De planning her- en herbevestigen is hier de norm. Het draait in een notendop in dit land om: coördinatie, samenwerking en harmonie. En daar voelt een echte DragonDancer zich heel prettig bij."

**Published: June 2007**

**China Success Stories features business, commerce, trading and other Guanxi type of news on how to be successful investing or dealing in or with China. -> [www.chinasuccessstories.com/](http://www.chinasuccessstories.com/)**

