



***EASTINFO SZOLGÁLTATÓ ÉS KERESKEDELMI KFT.***

*AZ ÖN PARTNERE KÍNÁBAN*

## ***KÍNAI ETIKETT ÉS PROTOKOLL RÖVIDEN***

***2008.***

*Eastinfo Magyarország  
Budapest H-1152  
Szentmihályi út 171.  
China Mart. 3. em. 3.13.  
Telefon: (+36 1) 414 7290  
Fax: (+36 1) 414 7291  
Web: [www.eastinfo.hu](http://www.eastinfo.hu)  
E-mail: [eastinfo@eastinfo.hu](mailto:eastinfo@eastinfo.hu)*

*Eastinfo Kína  
Kínai Népköztársaság, Peking,  
Dongcheng kerület, Dongzhimen Waidajie út 48.  
Oriental Kenzo, D épület, 12. em. B.  
Telefon: (+86 10) 8447 6289  
Fax: (+86 10) 8447 6421  
Web: [www.eastinfo.org.cn](http://www.eastinfo.org.cn)  
E-mail: [eastinfo@eastinfo.org.cn](mailto:eastinfo@eastinfo.org.cn)*

# KÍNAI ETIKETT ÉS PROTOKOLL

© 2008 Eastinfo Kft.

A protokoll és etikett ismereteket nem szabad lebecsülni. Kínában – ahogy Ázsiában általában – az európai vagy amerikai szokásokhoz képest sokkal nagyobb hangsúlyt fektetnek az emberek az illő viselkedésre. Emiatt komoly üzleti lehetőségektől eshet el az, aki nem ismeri vagy nem tartja be a kínai üzleti etikettet. Történetek tucatjai keringenek olyan meghiúsult üzletekről, ahol a külföldi kereskedő még csak észre sem vette, hogy mindez a saját hibájából történt. Minden történetnek alapvető motívuma az, hogy az európai üzletember kizárólag az európai, vagy a saját országára jellemző tárgyalási szokások szerint próbált közeledni a kínai félhez. Az alábbi összefoglaló rövid tájékoztatást ad a legfőbb, leglényegesebb eltérésekről a kínai és európai szokások és üzleti etikett között, ám Kína nagysága miatt a teljesség lehetősége nélkül.

Az Eastifo Kft. arra specializálódott, hogy olyan részletes háttéranyagot és személyre szabott felkészítést adjon Önnek, amely Önt Kínában is sikeressé teszi. Ha további részletek érdeklik, akkor vegze fel velünk a kapcsolatot!

## Bemutakozás és megszólítás

- A kínaiak nem igazán szeretnek ismeretlenekkel üzletet kötni, ezért gyakran alkalmaznak közvetítőket, kapcsolatokat, kapcsolattartókat. Ha megoldható, akkor lehetőleg megalapozott ismeretségeken, vagy mindkét fél által ismert közvetítőn keresztül vegye fel a reménybeli partnerrel a kapcsolatot. Így nagyobb lesz az Ön bizalmi indexe és a sikeres üzletkötés lehetősége is.
- A kínai üzletemberek szívesen veszik a formális bemutatást az első találkozás alkalmával.
- Nem érdemes elbátortalanodni, ha a bemutatott reménybeli partner első alkalommal barátságatlanok vagy kedvetlenek tűnik. A kínaiak gyermekkoruktól kezdve azt tanulják, hogy nem illendő a túlzott érzelemnyilvánítás.
- Bemutatáskor mindig fel kell állni és a bemutatás során végig állva is kell maradni. A kínaiak nem hajlonganak, mint a japánok, és ha mégis, akkor sem csípőből teszik, hanem csak a vállukkal és a fejükkel. A helyes üdvözlési forma a kézfogás, a kínaiak esetleg bólintanak is hozzá, ezután kerül sor a névjegy átadására.
- Névjegy átadáshoz és átvételhez mindkét kezet használjuk, az átadandó kártya írása a partner felé mutasson (ne álljon fejjel lefelé). Illetlenség a névjegyet azonnal zsebrevágni, illik viszont illedelmesen áttekinteni, de nem szóról-szóra leellenőrizni. A tárgyalóasztalon a névjegyet hasznos dolog az asztalra az ültetésnek megfelelő sorrendben kirakni. Ezzel nemcsak a partner iránti tiszteletünket fejezzük ki, de segítségünkre is van a nevek használatában.

## Névjegyek átadása

- Semmiképpen ne felejtse el névjegyet vinni a tárgyalásra, főleg első alkalommal!
- Hasznos, ha a névjegy kétnyelvű, de nem magyar-kínai, hanem inkább angol-kínai nyelvű. Az egyszerűsített írásjegyek a Kínai Népköztársaságban és Szingapúrban használatosak, a régi írásjegyek Tajvanon és Hongkongban. A szárazföldi Kínában a klasszikus írásjegyek használata a régi kultúrához kötődést, a klasszikus műveltséget és ezáltal a tradicionalitást sugallja. Tajvani partnernek egyszerűsített írásjegyet tartalmazó névjegyet átadni nem szerencsés, Hongkongban viszont nem probléma.
- A kínaiak névjegyén általában elől szerepel a családnév – csakúgy mint nálunk. Ez általában egy írásjegyből áll, ritkán kettőből. A „keresztnev” általában két írásjegy, ritkán egy. Amíg erre nem kérik fel, soha semmi szín alatt sem szabad a partnert a „keresztnevén” szólítani. A helyes megszólítás: családnév + beosztás (pl.: Liu igazgató, Zhang mérnök) vagy kisasszony, úr (Li kisasszony, Wang úr).
- Amennyiben angol szokás szerint nyomtatják a kínai névjegyet, úgy az angolszász hagyományoknak megfelelően megfordul a családnév-keresztnev sorrendje. Érdemes tehát a családnévet pontosítani, hiszen számunkra is kellemetlen és furcsa, ha Mr. János-nak szólítanak.
- A kínai nők a házasságkötés után is a lánykori nevüket használják. A családi állapotukra a nevük semmilyen formában nem utal.
- Gyakran előfordul, hogy a könnyebb kommunikáció érdekében a kínai partner valamilyen idegen keresztnevet vesz fel (pl: David Wang, Jenny Liu). Ha a későbbiekben engedélyt kapunk rá, akkor a külföldi keresztnevet lehet megszólításként használni.
- Az elvtársozás már rég kiment a divatból! Udvariatlanság, gunyorosság ezt használni.

## Beszélgetési témák

- Rendkívül fontos megjegyezni, hogy a Kínai Népköztársaságban sértés, ha valaki a Kínai Népköztársaságot köztársaságnak, vagy Tajvant külön országnak nevezi. Ezért jobba politikai kérdéseket kerülni, főleg kormányzati személy jelenlétében! Ha a jelenlévők között van, akit nem ismer, akkor a politikai felvetéseket, célzásokat kerülje!
- Tabutéma a szexualitás, a házasságon kívüli kapcsolat, az anyósvicc; taktikátlan és illetlen bárki (de legfőképpen a főnökünk, vagy korban vagy rangban felettünk álló személy) elleni kritikát, ellenszenvet kifejezni. Ez utóbbi utalhat a delegáción, vagy cégen belüli ellentétekre, ami továbbvezet ahhoz, hogy az együttműködés által ránk szabott korlátokat esetleg nem leszünk képesek betartani, ezáltal az együttműködés kudarcra van ítélve.
- A kínaiak a személyes kérdéseket nem tekintik tabutémának, ezért nem szabad meglepődni, ha rákérdeznek a korra, családi állapotra, gyerekekre, családra, fizetésre. Ez a kérdezősködés a párbeszéd közös témáinak keresésére irányul, nem a túlzott baráti érzelmek kifejtésére. A magas fizetés, a sok gyerek és a fiatal kor (hatvan alatt) mind a sikerességet közvetíti a kínai partner felé.

- Ezzel egyidejűleg azonban a korai baráti érzelmek és a barátság korai felajánlása nem kívánatos. Nem tanácsos mindjárt az elején vállveregetve "haverkodni". Ugyanakkor második találkozáskor már lehet arra utalni, hogy „régibb barátok vagyunk”.
- A kínaiak, ha dicsérnek, a szerény viselkedést és választ várják el. Ebben az esetben nem a köszönetnyilvánítás a helyes reakció, hanem a szerény visszautasítás, háritás. („Ön túlbecsüli a képességeimet”, vagy „még sokat kell tanulnom”, „úgy látom, hogy Ön nálam sokkal sikeresebb, szerencsésebb” stb.)

## Általános etikett

- Minden társadalomban megtalálható az intimszféra, de ennek mértéke kulturánként eltérő lehet. Az európaiak a kínaiak intimszférájának hatósugarát túl kicsinek találják, és kényelmetlenül érzik magukat tőle, de legyen felkészülve rá, hogy ezt nem fogják figyelembe venni.
- A kínaiak nem szeretik, ha idegenek megérintik őket. Ne öleljen meg senkit, ne ütögesse meg senkinek sem a vállát vagy hátát, ne karoljon át senkit! Köszöntéskor ne puszkodjon, ölelkezzen! Nyilvános helyen érzelmeket ne nyilvánítson! Ez csak a hosszú távú, régi kapcsolatokban engedhető meg, ahol a kínai partner jelzést adott az európai viselkedésmód elfogadására.
- A kínaiak ha sorban állnak, lökdösődnek. Ez nem a személyünk elleni támadás, az idegenek iránti udvariasság a nyilvános helyeken nem kötelező, és a nagy tömeg miatt csak kellően erőszakos viselkedéssel lehet érvényesülni.
- Ha azonos neműeket lát kéz a kézben sétálni, az nem a homoszexualitás, hanem a barátság jele. Ezt ne tegye szóvá és ne kezdjen el a témáról a kínai partnerrel beszélni.
- Dolgok, amik a kínaiakat zavarják:
  - Nyitott tenyér helyett mutatóujjal történő mutogatás.
  - A hívás mutatóujjal történő jelzése (helyette a tenyeret lefelé fordítjuk és az összes ujjat egyszerre kinyújtjuk – behajlítjuk).
  - Az ujjak pattogatása, tördelése
  - Füttyülés
  - Türelmetlenkedés
  - Heves gesztikuláció

(Kínai szokások, amelyek a leginkább zavarják a külföldieket: böfögés, köpködés az utcán; engedélykérés nélküli dohányzás, valamint a nemdohányzók iránti tapintat hiánya; szürcsölés; csámcsogás; beszéd evés közben.)

## Étkezési etikett

- Az étkezés közbeni úgynevezett vendégszórakoztatás a kapcsolatépítés (guanxi) egyik fontos lehetősége. Ezt ki kell használni tudni kell élni vele. Nem szabad csak az étkezésre

koncentrálni, egy vacsorameghívás nemcsak a kényelmes, lassú csipegetésről és az utána következő ún. vendégszórakoztatásról, de leginkább a kapcsolatépítésről szól.

- Csak a leghivatalosabb vacsorákon vagy munkaebédeken találkozunk ültetőkártyával és az azt megelőző hivatalos meghívóval. Ha azt tapasztaljuk, hogy ilyen eseményre kaptunk meghívást, nagyon ügyeljünk arra, hogy a „szórakoztatás” maradjon meg a hivatalos keretek között.
- A vendégnek illik minden ételbe belekóstolni, és valami ételmaradékot hagyni a tányérján. Ha a tányért teljesen kiürítjük, a házigazda azt úgy értelmezi, hogy a vendég még éhes, ezért újabb enni- és innivalóval kínál.
- Az evőpálcikát sohasem szabad függőlegesen a rizsbe szúrni, mert ez az áldozati ételekbe szúrt füstölőre emlékeztet és közvetve a halálra utal.
- A teáskanna csőre sohasem állhat az asztalnál ülők felé.

## Evés és ivás

- A tisztelet és törődés jele, ha az ételből a mellettünk ülőnek szedünk.
- Az étkezés közbeni beszélgetésnek nincsenek különösebb szabályai, de illik a vendéglátó vezérfonalát követni. A hangnem a kapcsolat minőségén múlik. Szintén ezen múlik, hogy üzleti ügyekről tárgyalnak-e vagy sem. Ha igen, akkor tanácsos megvárni, amíg a vendéglátó felveti ezt a témakört.
- Az italozás szintén a vendéglátáshoz tartozik, úgy mondják, hogy ez megolajozza a társadalmi kapcsolatokat. Erre akkor kerül sor, amikor a vendéglátó tósztot mond. Az italozás alól csak akkor van kibúvó, ha valakit valamilyen betegség akadályoz. Különböztetés, ha valaki nem követi a többieket. Ha más megoldás nincs, akkor valamilyen alkoholmentes itallal kell koccintani. Az is illetlenség, ha valaki az asztal alá issza magát. Úgy és olyan mértékig kell inni, hogy jókedve legyen az embernek, de mégse ártson meg.
- A tósztot vagy azonnal, vagy a következőkben felszolgált néhány étel után viszonzni illik. Témaköre lehet a barátság, az együttműködés, a szívélyes vendéglátás viszonzása iránti kívánság, valamint a kölcsönös előnyök.
- Általános kínai szokás, hogy a fogadás közben a kínai fél tagjai körbejárják az asztalt, és mindenkit felköszöntenek egy-egy pohár itallal. Ezt lehet viszonzni, de külföldiektől nem várják el.
- A saját italt direkt kiönteni súlyos sértés.

## Kapcsolatépítés

- Az ajándékok a kapcsolatszerzés és -építés fontos elemei. A „guanxi”, ami magában foglalja a protekciót is, a kínai üzleti élet sikerének alapfeltétele. Ha valaki erre nem szán elegendő időt és egyéb erőforrást, akkor könnyen eleshet az üzlettől.

- A legjobb ajándék a vacsorameghívás. A meghívottakat mindig gondosan kell kiválasztani, tekintettel arra, hogy a fontos emberek közül egy se hiányozzon, és a minket hátráltatható, vagy segíthető kisemberek pedig fontosnak érezhessék magukat.
- A kínai szokások szerint a megajándékozott legalább kétszer-háromszor is visszautasítja az ajándékot, mielőtt elfogadná. Elvárt, hogy az ajándékozó kitartson ajándékozási szándéka mellett, és unszolja partnerét az ajándék elfogadására. Az ajándékozónak megfelelő érzékenységgel kell figyelnie és ráéreznie a szituáció lehetőségeire (vagyis, hogy mikor valódi a visszautasítás, és mikor udvariassági).
- A külföldiek megköszönik az ajándékot (a protokollt szorosabban betartók még köszönőkártyát is küldenek), a kínaiak viszont ennek egy sokkal kézzelfoghatóbb formáját kedvelik (viszont-ajándék vagy vacsorameghívás).
- Sohasem szabad olyan ajándékot adni, amit a kínai partner nem képes viszonzni, mert ezzel az „arcát veszti”, azaz a tekintélyében sérül. A partner számára ez a helyzet kínos – a mi üzleti céljainknak pedig ártalmas.

## Ajándékozás

- Ne várjuk el, hogy az ajándékot helyben kinyissák! Ez udvariatlanság volna a részükről. Ugyanez a viselkedés elvárt tőlünk is: az ajándékot kizárólag akkor bontsuk fel, ha a partner ragaszkodik hozzá.
- Az ajándék közvetlen kapcsolatban, vonatkozásban álljon az adó és az ajándékozott között. A cég logója feltüntethető az ajándékon – addig, amíg nem tartalmaz valamilyen tabut, illetve az elhelyezése, mérete nem túl hatásvadász.
- Külföldi cigaretta, konyak, jó minőségű whisky, vagy bor megfelelő ajándéknak számíthat.
- Nem szabad semmit sem négyesével ajándékozni, vagy pedig olyan ajándékot venni, amiben négy tárgy ad ki egy készletet. Nem szabad továbbá olyan ajándékokat venni, amelyek a halálra vagy a temetésre asszociálnak, így például faliórát, vágott virágot, vagy bármilyen fehér tárgyat.
- Sem olló, sem kés, sem egyéb vágóeszköz nem adható ajándékba, mivel ez a kapcsolat elvágását, megsérülését szimbolizálja.
- Élelmiszer ajándékozásával óvatosan kell bánni – ez csak néhány meghatározott esetben jöhet szóba – mivel ez szegénységre utalhat.
- Az ajándékot mindig be kell csomagolni, de nem túl művészien.
- A csomagolópapír ne legyen fehér, mivel ez a halált szimbolizálja. Kínában a piros és az arany színek szimbolizálják az örömet, ezért erre a célra kiválóak.
- A szilva és a szilvavirág – a *mei* szó és a *daomei*, mint *szerencsétlenül jár* - összecsengése miatt minden formában kerülendő.

## ***EASTINFO SZOLGÁLTATÓ ÉS KERESKEDELMI KFT.***

### *AZ ÖN PARTNERE KÍNÁBAN*