

Dat China *booming business* is, zal niemand zijn ontgaan. Dat iedereen die zich serieus bezighoudt met internationale handel iets met China zou moeten doen, weten we allang. Maar hoe ervaren Nederlanders die dagelijks zakelijke contacten met China onderhouden de grote economische groei die China doormaakt? En hoe kijken ze tegen de culturele verschillen aan? China Nu geeft een inkijkje in de belevenissen en ervaringen van Nederlandse China-deskundigen.

Verschillen tussen de Nederlandse en Chinese zakenwereld

door Judith van de Bovenkamp



Een eerste probleem waar iemand die in China wil investeren tegenaan loopt, is de taal. Het is daarom aan te raden een tolk in dienst te nemen. Niet alleen de inhoud van een gesprek is belangrijk, ook de context en culturele verschillen zijn essentieel. Een tolk heeft in dat opzicht meerwaarde: hij kent niet alleen de taal maar ook de cultuur. De tolk die een belangrijke delegatie uit China begeleidde tijdens een bezoek aan Amsterdam kan hier over meepraten. Toen de delegatie tijdens een rondleiding door het Rijksmuseum *De Nachtwacht* bezichtigde, stelde de Nederlandse gastheer de volgende vraag aan het hoofd van de delegatie: “Vindt u het schilderij ook niet wat donker?” Het vertalen van deze vraag zou de Chinese gast voor een onmogelijk dilemma stellen. Met een bevestigend antwoord zou hij immers Nederlands grootste schilder beledigen, maar met een ontkennend antwoord zou hij het openlijk niet eens zijn met zijn gastheer. Omdat de tolk deze vraag vertaalde als: “Vindt u het ook niet heel mooi?” kon de Chinese delegatieleider de vraag met ja beantwoorden, wat vervolgens op die manier vertaald werd naar de Nederlandse gastheer. Hierdoor leed geen van beiden gezichtsverlies. Een onbelangrijke vraag had op deze manier geen negatieve consequenties voor de rest van het bezoek.

‘Wat ben je dik geworden’

Doordat een tolk midden in de communicatie zit, is hij zich daar des te bewuster van. Janneke van der Cruijssen is beëdigd tolk/vertaalster Chinees en heeft hier ervaring mee: “Chinezen zijn op een bepaalde manier minder direct dan Nederlanders. Als je bijvoorbeeld op straat de weg aan iemand vraagt en die persoon weet het niet, dan kan het best voorkomen dat hij je toch een kant opstuurt, gewoon omdat hij je liever iets vertelt dan niets. Aan de andere kant zijn Chinezen op bepaalde manieren weer veel directer dan wij gewend zijn. Zo kun je tijdens

een begroeting direct te horen krijgen dat je wel een stuk dikker bent geworden, of juist veel te dun bent! Ik denk dat voor Chinezen het praten over iemands postuur net zoiets is als voor Nederlanders het praten over het weer.” Van der Cruijssen heeft voor een studie Chinees gekozen, omdat het land en de vreemde taal haar fascineerden. Maar gaat die vreemde taal op den duur niet vervelen, als je niets anders doet dan teksten en gesprekken omzetten? Van der Cruijssen: “Te veel vertalingen maken is niet leuk. Je moet er af en toe even uit kunnen. De verscheidenheid aan situaties en omgevingen waarin je terecht komt als tolk is dan prettig. Je maakt de leukste dingen mee, omdat je direct contact hebt met beide partijen.”

Janske Vrijsen heeft bijna drie jaar in Peking gewerkt op de dependance van een Nederlands advocatenkantoor: “Het best kun je alles gewoon op je laten afkomen. Je leert in China flexibel te zijn, omdat vrijwel alles op het laatste moment nog kan veranderen. Zo moest ik tijdens het vertegenwoordigen van een cliënt bij een universiteit ineens een volledige toespraak geven in het Chinees, terwijl dit van tevoren niet aangekondigd was. Na mijn terugkomst in Nederland kon ik onverwachte dingen dan ook makkelijker accepteren; in China deed ik niet anders.” Is het nu lastiger om aan vijf Chinezen of aan vijf Nederlanders leiding te geven? Iemand kan zichzelf natuurlijk voorbereiden op de verschillen, maar er zullen altijd onverwachte dingen gebeuren. Vrijsen: “Wat vervelend kan zijn, is dat Chinezen nooit nee zeggen, ook als ze iets niet helemaal begrijpen. Ik heb het als positief ervaren dat Chinese werknemers hard werken om hun doel te bereiken. Lastig vond ik dat werk en privé veel minder gescheiden zijn dan in Nederland. Daardoor wordt soms gedacht dat men meer van je kan eisen. Wat ik vreemd vind, is dat Chinezen gewend zijn om een middagdutje te doen. Ze gaan gewoon op hun bureau liggen om even te rusten! Daar staat tegenover dat Nederlanders gewend

‘Chinezen zijn gewend om een middagdutje te doen. Ze gaan gewoon op hun bureau liggen om even te rusten’

zijn rond vijf uur naar huis te gaan, terwijl een Chinese werknemer 24 uur per dag beschikbaar is voor zijn baas.” Deze beschikbaarheid heeft niet alleen te maken met loyaliteit aan de werkgever maar ook met de moordende concurrentie op de Chinese arbeidsmarkt.

Verschil in werkdruk

Voor iedere baan staan er zo tien afgestudeerden in de rij, die aan de hoge eisen van hun werkgever moeten voldoen. Veel jonge Chinezen willen daarom ook maar wat graag naar het buitenland. In eerste instantie is dat vaak om werkervaring op te doen, maar wanneer blijkt dat de werkomgeving in Nederland een stuk aangename is dan in het thuisland, is de wil om in het Westen te blijven vaak groot. Het verschil in werkdruk is zo groot dat een gastdocente uit China het semester dat ze aan een Nederlandse hogeschool doceerde, omschreef als vakantie. Jenny Ding, een Chinese medewerkster in een Nederlands bedrijf, is het hier deels mee eens. “In China verwacht je baas dat je altijd voor hem klaarstaat. Hij kan je midden in de nacht bellen als hij wil dat je het werk komt afmaken, en daar kun je weinig tegen beginnen. Als je vaak weigert, neemt hij een flexibelere werknemer aan en sta jij op straat. Banen zijn waardevol in China, er zijn veel meer afgestudeerden dan dat er werk is.” De nadruk ligt in Nederland, zoals veel Chinezen het verwoorden, meer op persoonlijke ontwikkeling en privé-leven dan in China. Daar staan arbeid en bedrijf nog steeds centraal in het leven van iedere Chinese. Vrije dagen zijn zeldzaam en onbetaald

overwerken is vaak eerder regel dan uitzondering. Ook is de hiërarchie sterk voelbaar. Ding: “Als ik hier één dag vrij wil nemen, dan krijg ik die vrijwel altijd. In China ligt dat een stuk lastiger. Ook kan ik hier gewoon om vijf uur naar huis om voor mijn gezin te zorgen. Een Chinese baas zou veel meer van me eisen en ook zijn status als meerdere veel meer laten gelden in onze werkrelatie. Hier kan ik gezellig met mijn baas kletsen als het even niet zo druk is. Na wat ik in Nederland ervaren heb, weet ik dat ik nooit meer voor een Chinese werkgever wil werken.”

Zwijgen over politiek

Het kan natuurlijk ook andersom: een Nederlander die dagelijks met Chinezen samenwerkt. De bovengenoemde ongelijkheid geldt dan niet. Chinezen behandelen westerse investeerders als zeer welkome gasten. Henk Wentink is sinds eind jaren '70 werkzaam in China. Hoe gaan westerse bedrijven om met hun zakelijke activiteiten en de daarbij behorende problemen, zoals arbeidsomstandigheden en politiek? Wentink: “Westerse investeerders hebben er over het algemeen geen belang bij om met hun zakenpartner te praten over politiek. Dat laten ze liever aan de media over. Over arbeidsvoorwaarden kun je praten, maar dat brengt toch geen verandering. Je kunt uitsluitend zelf selectief zijn in het kiezen van je partners. Een Chinees spreekt niet graag over dergelijke gevoeligheden, want dat kan tot gezichtsverlies leiden.” Wanneer je dagelijks met Chinezen samenwerkt, leer je vanzelf wat wel en niet gezegd kan worden en hoe bepaalde zaken in elkaar steken. Maar hoe zit het met de leidinggevende vanuit het bedrijf in Nederland, die vaak de uiteindelijke touwtjes in handen heeft? Wentink: “Ik kan niet in de keuken van anderen kijken, maar uit gesprekken met personen die in China verblijven voor Nederlandse bedrijven hoor ik vaak dat de grootste moeilijkheid de bemoeizucht en onwetendheid van het moederconcern is. Men dendert als een olifant door de porseleinkast,

**'In China verwacht je baas dat je altijd voor hem klaarstaat.
Hij kan je midden in de nacht bellen als hij wil
dat je het werk komt afmaken'**

voorbereidingen zijn over het algemeen kort en te summier.”

Hoewel het aantal commerciële bedrijven dat in China actief is het aantal non-profit organisaties ruim overschrijdt, vinden steeds meer instanties voor vrijwilligerswerk en ontwikkelingssamenwerking hun weg naar China. Hylke Jorritsma is ex-veearts en heeft als vrijwilliger aan verschillende projecten in het noordoosten van China gewerkt. Wat hem vooral opvalt, is de dynamiek van het land: “Hoewel Chinezen enorm leergierig zijn en intensief bezig zijn met hun werk, is het denkniveau niet altijd hoog genoeg om ontwikkelingen bij te houden.” Dat Chinezen goed kunnen kopiëren is bekend, maar welke plaats dit in de Chinese samenleving inneemt, komt goed naar voren in een voorbeeld dat Jorritsma geeft. “Om een koe constant melk te laten produceren moet zij ieder jaar een kalf krijgen. Omdat je niet te maken hebt met mechanische apparaten waarvan het resultaat altijd hetzelfde is, maar met dieren en de daarbij horende onregelmatigheden, stagneert de productie soms. Chinezen gaan daar niet altijd goed mee om. Op internet lezen ze vervolgens iets over embryotransplantatie en dan zien ze dat als een manier om de productie constant te houden. Ze vertalen deze informatie te snel naar hun eigen situatie. Embryotransplantatie is immers technologie op topniveau en daar zijn ze op het Chinese platteland nog lang niet klaar voor. Met andere woorden: Chinezen zien wel een mooi einddoel, maar weten niet hoe ze dat moeten bereiken.”

Hulp bij opbouwen netwerk

Alle experts zijn het erover eens: zonder netwerk of kennissen bereik je niets in China. Een Chinese uitdrukking omschrijft dit heel treffend: *Meiyou*

guanxi you guanxi, you guanxi meiyou guanxi. (没有关系有关系, 有关系没有关系). Dit betekent dat het ontbreken van een netwerk een probleem is en dat wanneer iemand een goed netwerk heeft er geen problemen zijn. Om het opbouwen en onderhouden van een netwerk in Nederland makkelijker te maken hebben Lianne Baaij en Marilou den Outer van Geledraak.nl het China-netwerk Guanxi.nu opgericht. Baaij: “Marilou en ik zagen steeds meer China-professionals op de markt komen. Hier wilden we inzicht in brengen en de mensen onderling verbinden. Naast een intern gericht netwerk zijn we ook een belangrijk kanaal geworden waar China-ondernemers advies en informatie kunnen krijgen. Dit maakt de markt inzichtelijk en toegankelijk.”

In hoeverre is er in Nederland nu eigenlijk behoefte aan een dergelijk netwerk? Netwerken is hier lang niet zo in de cultuur verankerd als in China. Baaij: “Momenteel telt Guanxi.nu 85 China-specialisten, ieder met hun eigen discipline en focus en het aantal leden stijgt nog steeds. Alle soorten van ondersteuning in iedere fase van het China-ondernemerschap zijn te vinden binnen ons netwerk.”

Dat netwerken helemaal niet ingewikkeld hoeft te zijn bewijzen de maandelijkse China Cafés die iedere tweede donderdag van de maand worden gehouden in het Polman's huis in Utrecht. Baaij: “De China Cafés zijn zonder uitzondering zeer geslaagde bijeenkomsten, met steeds wisselende gezichten, leuke gesprekken, veel gezelligheid en altijd weer rake matches. We zijn blij dat deze bijeenkomsten een begrip zijn geworden. Bij deze nodig ik dan ook alle lezers van China Nu uit om ook eens een borrel te komen halen in het gezelschap van soortgenoten en China-gangers!” 友



VNC
ASIA
TRAVEL



DE ESSENTIE VAN HET OOSTEN

- | Reizen op maat
- | Groepsreizen verzorgd
- | Groepsreizen initiatief
- | Speciale reizen & incentives