

# Zakelijk Chinees voor Dummies

**Kennis van de taal en cultuur bepalend voor commercieel succes**

**China is met zijn 1,4 miljard inwoners de grootste consumentenmarkt ter wereld. Dankzij een aantal economische liberalisering hebben tegenwoordig bijna alle grote multinationals vestigingen in China. Daarnaast zien steeds meer kleine en middelgrote bedrijven kansen op de Chinese markt. Ook Vlaamse bedrijven ontdekken de financiële voordelen van handel drijven met deze nieuwe Aziatische tijger. De Vlaamse export naar China steeg tussen 2000 en 2003 gemiddeld met 30,2%. Volgens een recente studie van het Vlaams netwerk voor ondernemingen (VOKA) overweegt 1 op 4 Vlaamse ondernemers binnen drie jaar zaken te doen met China. De handel tussen Vlaanderen en China neemt toe, maar de gebrekkige kennis van de Chinese taal en cultuur vormt nog vaak een struikelblok.**

Volgens Ella Reynders zijn er teveel bedrijven die in China op een Westerse manier zaken proberen te doen. Reynders is sinds 1989 lerares Chinees. Ze geeft les aan het Antwerpse Centrum voor Volwassenenonderwijs (CVO) en verzorgt daarnaast interculturele trainingen voor het op China gerichte bedrijfsleven. We zochten haar tijdens een van haar lessen op.

Reynders bevestigt dat de Chinese taal sinds enkele jaren kan rekenen op een toenemende belangstelling. Tegelijkertijd beseffen veel Vlamingen, die het Chinees onder de knie proberen te krijgen, dat het een héél moeilijke taal is, die je er niet zoals Spaans of Duits zomaar even bijneemt.

“Chinezen zijn bovendien zeer moeilijk te begrijpen door het tonale van de taal en spreken daarnaast ook nog ontzettend snel. Er vallen om deze reden nogal wat mensen af”, aldus Reynders.

## **Interculturele verschillen**

De docente ziet vooral een groei op de markt voor zakelijk Chinees. De cursisten worden daar getraind in interculturele vaardigheden en de nadruk ligt op het

spreken. De cursussen zakelijk Chinees zijn bedoeld voor bedrijven, die al jaren samenwerken met China en zich daar gevestigd hebben, maar na al die jaren nog niet de gewenste resultaten hebben behaald.

Volgens de docente spelen de interculturele verschillen een belangrijke rol bij het al dan niet succesvol verlopen van de onderhandelingen. “Die verschillen zijn zo enorm groot, als je die niet kent maak je kapitale fouten waardoor alles mislukt”. Er zijn bijvoorbeeld mensen die belangrijke business deals mislopen omdat ze dingen verkeerd interpreteren. Managers denken dat een Chinees ‘yes’ heeft gezegd, terwijl hij eigenlijk heel duidelijk heeft gemaakt dat het ‘no’ is. Die ‘ja’ van de Chinezen betekent namelijk enkel ‘ja ik heb u gehoord’. Het bedrijf zit vervolgens te wachten op een levering en die komt niet. Er ontstaat een domino-effect waardoor sommige firma’s zelfs failliet gaan.

**“Managers denken dat een Chinees ‘yes’ heeft gezegd, terwijl hij heel duidelijk heeft gemaakt dat het ‘no’ is”**

Reynders leert de cursisten daarom bepaalde signalen te interpreteren. Ze legt bijvoorbeeld uit dat het essentieel is om te beseffen dat belangrijke deals voor en na de vergaderingen, individueel, worden beslecht. Een veel gemaakte fout aan de Vlaams-Chinese onderhandelingstafel is dat mensen in de zakenwereld denken dat ze tijdens vergaderingen ook echt met Chinezen kunnen onderhandelen. Chinezen gebruiken vergaderingen echter enkel om dingen duidelijk te maken, zaken af te tasten.

Ze gaat verder en zegt dat wanneer een Vlaming bijvoorbeeld een Chinees terecht wijst of zijn idee afkeurt dit een enorm gezichtsverlies voor de Chinees betekent. “Voor Chinezen betekent dit het vallen van een zakelijke relatie. Je kan het daar meteen mee verknoeien”, aldus Reynders. Chinezen hechten enorm veel waarde aan harmonie en willen conflicten koste wat het kost vermijden.

**Verleden, heden en toekomst**

Ze benadrukt dat de Chinese manier van denken duizenden jaren oud is. “Natuurlijk vinden er veranderingen plaats en worden de mensen liberaler, maar dit is een erg langzaam proces, waar onze generatie weinig van zal merken”. De docente vindt dat er momenteel nog te veel bedrijven zijn die denken

zaken te kunnen doen op onze Westerse manier. “Laat ze maar denken, binnen enkele jaren zullen ze er wel van terugkomen”.



*Ella Reynders*

Om misverstanden aan de onderhandelingstafel te voorkomen legt Reynders de cursisten uit waarom de Chinezen zich zo gedragen en dat deze houding gebaseerd is op zeer oude tradities. “Chinezen mogen dan wel een Miami Vice pakje dragen, heel vlot eruit zien en goed Engels spreken, van binnen zijn ze nog altijd zeer traditioneel. Dat zijn mensen die wij niet kennen en niet zo makkelijk kunnen doorgronden”.

### **“Chinezen willen mensen zo veel mogelijk sparen, harmonie behouden en conflicten uit de weg gaan”**

Op de vraag of we aan de oproep van Patricia Ceysens en Gilbert Van Baelen (VLD) om in de toekomst Chinees op middelbare scholen te gaan geven, gehoor moeten geven, zegt ze dat het zeker een interessante hersentraining zou zijn. “Maar ook hier zullen de Chinese gewoonten en gebruiken moeten worden benadrukt”. “Een pintje bestellen lukt nog wel, maar een echte conversatie vergt veel meer kennis, het is belangrijk om daarin geen fouten te maken waarmee je hen eventueel voor de borst stoot”.

### **Chinees voor beginners**

De cursus bij het CVO vindt plaats op maandag en woensdag van 18.25 tot 21.05 uur. Het Chinese schrift wordt geoefend, men repeteert woordenlijsten en speelt

situaties uit het dagelijks leven na. Opmerkelijk is de jonge leeftijd van de cursisten, zo'n 80% is tussen de twintig en dertig jaar. De motieven voor het volgen van de Chinese cursus lopen uiteen.



*Leerlingen van het CVO*

Jean Jacobuy (60) improviseerde vanaf zijn zevende jaar al Chinese karakters. Toen hij hoorde dat er Chinese cursussen werden gegeven is hij meteen begonnen.

Natasja (22) en Carolien (23) hebben Chinees op het HAVO gestudeerd. Daar werd alleen aandacht besteed aan het vertalen. Carolien: “ Je leerde er niet babbelen en dat is de reden dat ik voor deze Chinese cursus heb gekozen”.

Natasja gaat in september met een beurs van de Europese Unie een jaar in China studeren. Op deze manier wil ze proberen haar Chinees te verbeteren. Ze weet nog niet of ze later in China zou willen werken en wacht eerst haar uitwisseling af. De studentes zijn beide erg tevreden over de duidelijk gestructureerde lessen. Ze zijn thuis nog ongeveer 3 uur per week bezig met zelfstudie.

Tijdens de koffiepauze vertrouwt een van de cursisten ons toe dat zijn collega-cursist pas écht een goede reden heeft om Chinees te studeren. Hij is namelijk verliefd geworden op een Chinese vrouw. Tja, als je ooit je Chinese schoonvader om de hand van zijn dochter moet vragen kun je maar beter goed voorbereid zijn.

**Tekst: Esther Van den Heuvel & Maya Gelshtein**

**Foto's: Maya Gelshtein**

**Maart 2008**

