

Let's Make a Deal!

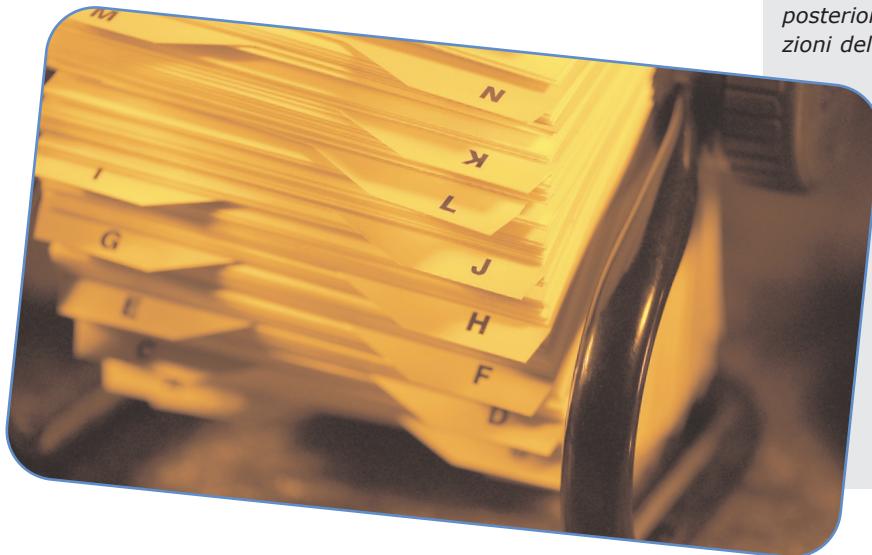
Raggiungiamo un accordo!

Business Cards

1. The Chinese are very keen about exchanging business cards, so be sure to bring a plentiful supply. Ensure that one side is in English and the other is in Chinese, preferably in the local dialect.
2. Include your professional title on your business card, especially if you have the seniority to make decisions. In Chinese business culture, the main point of exchanging business cards is to determine who will be the key decision-makers on your side.
3. Present your card with two hands, and ensure that the Chinese side is facing the recipient.
4. When receiving a business card, make a show of examining it carefully for a few moments; then, carefully place it into your card case or on the table, if you are seated at one.
5. Not reading a business card that has been presented to you, then stuffing it directly into your back pocket, will be a breach of protocol.

I biglietti da visita

1. I cinesi amano molto scambiarsi biglietti da visita, per cui assicuratevi di portarne un'abbondante scorta. Assicuratevi che da un lato siano scritti in inglese e dall'altro in cinese, preferibilmente nel dialetto locale.
2. Inserite nel biglietto da visita la vostra qualifica professionale, in particolare se avete l'anzianità di servizio per poter prendere delle decisioni. Nel mondo degli affari, secondo la cultura cinese, l'obiettivo principale dello scambio dei biglietti da visita è determinare chi sono le persone più influenti per prendere delle decisioni a proprio favore.
3. Date il vostro biglietto da visita tenendolo con due mani e assicuratevi che la parte con il testo in cinese sia rivolto verso il ricevente.
4. Quando ricevete un biglietto da visita, abbiate cura di osservarlo con attenzione per qualche momento. In seguito, ponetelo con cura nel vostro astuccio per i biglietti da visita o sul tavolo, se sedete a un tavolo.
5. La mancata lettura di un biglietto da visita che vi è stato consegnato e, in seguito, il fatto di infilarlo direttamente nella vostra tasca posteriore, verranno considerati come violazioni del protocollo.



Excercise

True or false

1. There are no particularities when presenting a business card to a Chinese person.
2. It is considered impolite to not examine the business card you are given.
3. Key decision-makers are determined upon the exchange of business cards.

T F