

MIGUEL RIVAS

24 DE SEPTIEMBRE DE 2014

PAUTAS SOCIOCULTURALES QUE  
EXPLICAN LA SUPREMACÍA CHINA

---

ARTÍCULO – 2ª ENTREGA DE 4

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor  
y Know Square S.L.

## INTRODUCCIÓN

Después de la [1ª Parte](#), publicada el 19 de junio, abordamos la segunda parte de este trabajo en el que se sigue desgranando la personalidad china.

### **7ª. PARA UN CHINO CONOCIMIENTO NO ES LO QUE RECUERDA SINO LO QUE NO PUEDE OLVIDAR** (*Confucio, dixit*)

Tal como señalaba en la introducción a esta serie de colaboraciones, hice propia esta inspiradora cita ni bien aterricé en Shanghai en 2008. Intentaba fijar emocionalmente cada hecho, dicho o suceso para diferenciarlos de aquellos que en nuestra cultura, aunque rotulados como conocimiento, no siempre constituían fuentes de aprendizaje, situándolas como meras reseñas enciclopédicas. En contraposición, en la cultura china, las aportaciones significativas se asocian más a lo que en la nuestra identificaríamos por sabiduría (saber + sabor, misma raíz en latín), incluyendo lo racional y su necesaria fijación emocional a través del mayor número de sentidos para retenerla más y mejor a lo largo de la vida.

### **8ª. A LOS CHINOS LES SOBRA CON CREER EN FAMILIA Y ANCESTROS. PERDÓN, Y EN ELLOS ANTE TODO, Y POR ENCIMA DE TODO**

Es sabido que la identidad social de un pueblo surge de la identidad individual de quienes lo conforman. Aun así, una cultura, cinco veces milenaria, ha forjado numerosos grupos étnicos (56 reconocidos actualmente) entre los que destacan los Han<sup>1</sup> por ser mayoritarios y encontrarse esparcidos por casi toda la China continental representando hoy, ni más ni menos, la 5ª parte del mundo, según se cuantifica más adelante. No obstante ese fuerte sentido de pertenencia, todas aquellas etnias apelan invariablemente a un necesario sentido de supervivencia apoyándose en LA FAMILIA y recordando en cada festividad a quienes les han precedido en el camino de la vida constituyendo un permanente referente y constante refugio afectivo-emocional inigualable en el que el Jefe (normalmente, el varón de mayor edad) es el líder natural en el que se mira, retrata e inspira el resto de miembros de la familia. A partir de ello, exhiben una fuerte autoestima y orgullo por su origen y pertenencia que les blindan para afrontar cualquier desafío que se planteen, sea en su país o en cualquier sitio del mundo al que opten, según consejo y orientación de algún pariente ya establecido.

(<sup>1</sup> % Han: 92 en China, 98 en Taiwán, 75 en Singapur, 20 en el mundo).

## **9ª. SI MANDAS A UN SUBORDINADO SIN SABER HACER LO QUE ORDENAS HARÁS LO QUE TE ORDENEN SIN SABER QUIEN TE LO MANDA**

Si se pudiera reducir a un aspecto todos aquellos que caracterizan a una cultura tan compleja como la china sería la DISCRECIÓN; que distingue cada tipo de actuación, dicho o hecho. Para ello, la ordenación de funciones está muy tipificada o estructurada (en cuanto al qué y al cómo) y cualquier exceso es sancionado, aunque la sutileza es la que más impera ante faltas cuya gravedad no sea extrema. En la cultura china, no podría darse el Principio de Peter. La promoción y posterior incompetencia no pasa por hacer excesivamente bien las cosas; lo que se presupone. Solo se producirá cuando se cumple a rajatabla lo estipulado transmitiendo lealtad y subordinación. De lo contrario, la carga de trabajo o asignación de funciones “voluntarias” será sensiblemente superior a las previstas o deseadas, aunque *“la nata nunca subirá hasta cortarse”*.

## **10ª. NO PIDAS EXPLICACIONES A QUIEN ESTÁ POR ENCIMA TUYO. COMO RECONOCIMIENTO, TE RENOVARÁ EL DERECHO A SER PREGUNTADO.**

La empresa no es una excepción a la ordenación jerárquica que caracteriza a la sociedad china en todos sus estamentos. Aunque en la 1ª y 2ª pauta ya lo anticipábamos, no huelga recalcar que la información siempre es descendente y las reuniones no siempre son participativas, como estamos acostumbrados en nuestros países. En ellas, siempre hay dos grupos diferenciados: uno que informa y otro que escucha y toma nota. Todo está previsto de antemano y no hay margen para tocar temas “fuera de agenda” o incorporar personas que no estén invitadas con anterioridad. Hasta la reunión más informal tiene visos protocolares. En cualquier caso, el beneficio es mantener la posibilidad de ser preguntado ante la aceptación y subordinación al liderazgo del cuadro superior.

## **11ª. QUIEN ACEPTA UNA INVITACIÓN GANA EL DERECHO DE INVITAR AUNQUE NO SIEMPRE LA INVITACIÓN SEA ACEPTADA, NI GENERE RÉDITO A FUTURO**

El chino en general, y el que ejerce funciones directivas, en particular, es tremendamente anfitrión cuando se consigue romper el hielo y se genera una relación con expectativa de continuidad. No transcurrirán tres reuniones consecutivas sin que haya oportunidad de compartir una comida, preferiblemente cena, en la que el brindis continuo entre todos y cada uno de los invitados será constante y a la que probablemente, si la cordialidad es evidente, seguirá el proverbial karaoke. Como comentábamos en la pauta 3ª, la intimidad seguirá siendo un estado mental difícil de descifrar. A pesar del aparente misterio, aceptar dichas invitaciones es el único camino para desvelarlo. Deberá evitarse

corresponder a la invitación cuando se es visitante, más aún, cuando se trate de una primera incursión o se hagan viajes de prospección sin visos de continuidad. El derecho a invitar siempre será un derecho que el interlocutor reconozca o acepte cuando se encuentre fuera de su país y tampoco ello puede hacer suponer interés ni aceptación de lo conversado. Formará parte del arduo camino de prospección como antesala inaplazable del conocimiento profundo de las partes cuyo proceso estará marcado tanto por variables propias como del entorno (político-legal, sectorial, coyuntura específica, etc.) que determinarán la viabilidad de la negociación, conveniencia del acuerdo o posibilidad de relación a futuro.

## **12ª. LA RECIPROCIDAD ES IMPERATIVA AUNQUE EVITANDO DAR MÁS DE LO QUE SE RECIBE (ESPECIALMENTE, AL INICIO DE LA RELACIÓN QUE SE CONSTRUYE)**

La planificación central o generalizando, conocer de antemano lo que se tiene previsto, no solamente forma parte del sistema político sino del día a día. Esta práctica permite conocer pasos y actuaciones y es característico de la idiosincrasia china más allá de la revolución que se inicia en 1949. Las sorpresas, inclusive las positivas, no siempre son bien aceptadas o toleradas. Aunque la reciprocidad es imperativa debe administrarse adecuadamente durante un cierto transcurso de tiempo. La gestión de regalos debe ser muy cuidada, aún en relaciones políticas o protocolares. Hacerse presente con obsequios o artilugios de coste apreciable o que no guarden relación con el producto corporativo no serían bien entendidos y para cualquier chino sería un mensaje subliminal de sospecha y advertencia temprana para analizar su real intencionalidad. El más simple intento adulatorio puede llevar a una pérdida total de confianza por parte del interlocutor local.

© Miguel Rivas  
© Know Square S.L.