

Passaggio in Cina: il nuovo vecchio mondo

“Dall’apparire l’essere, dall’essere l’apparire. Dal nulla viene l’uno, dall’uno viene il nulla.” Il sogno della camera rossa¹.

Sonia Bernicchi

Tutte le volte che arrivo in Cina, mi chiedo sempre come i cinesi vedono gli Europei. Quello che so è che ci chiamano “nasi lunghi”, dicono che i “noodles” sono migliori dei nostri spaghetti e che la cucina italiana è grassa e pesante, a conferma che nel mondo tutto è relativo e che magari quello che noi consideriamo bello e buono, non è detto che lo sia per gli altri.

Viaggio spesso in Cina, soprattutto a Shanghai ma mi è capitato di andare in città meno occidentalizzate e più spiccatamente Cinesi, come Zhengzhou. Qui non ho incontrato europei e, camminando per le strade, si capisce cosa significhi essere in minoranza e sentirsi diversi. Gli sguardi sono incuriositi e si avverte il desiderio di voler sapere qualcosa di più su questi stranieri che si aggirano per la città. Ti sorridono e chi parla inglese tenta un approccio per scambiare qualche parola, sempre con fare molto rispettoso.

Sulla Cina ed i Cinesi gli stereotipi non mancano e liquidare l’intera faccenda dicendo che la Cina è un problema e che i Cinesi sono tutti uguali, mi sembra un po’ superficiale. È vero che la Cina è un unico paese ma non tutti i Cinesi sono gli stessi e per apprezzarne le qualità, forse dovremmo partire dall’idea che le persone sono individui da scoprire e questo vale per tutti i paesi del mondo.

IL MIO PRIMO VIAGGIO IN CINA PER LAVORO RISALE AL 1995, A BEIJING. ERA NOVEMBRE, IL CIELO ERA GRIGIO, LA CITTÀ UN BRULICHIO DI BICICLETTE E PEDONI. Piazza Tianamen, austera e malinconica. Un mega-schermo scandiva il tempo che mancava ad Hong Kong per tornare ad essere cinese, dopo la parentesi britannica. Dappertutto, foto di “Chairman Mao”. Pochi gli Europei ma c’erano gruppi di Cinesi che mi fissavano con un misto di curiosità e timore. Ai loro occhi, dovevo sembrare un gigante dal mio metro-e-settantacinque-centimetri-di altezza-più-i-tacchi.

Ho un bel ricordo di Beijing, degli Hutong², dei mercati, delle biciclette cariche di rotoli di carta-igienica-cartaccia-scatole-sacchi, dei loro conducenti un po’ annoiati, un po’ distratti con le loro divise blu e le scarpe di tela. Un sistema di trasporto per noi impensabile, un po’ faticoso ma sicuramente ingegnoso. Del resto, l’ingegno è una prerogativa del popolo cinese unito al senso di disciplina, alla costanza, all’impegno e alla perseveranza. Già da piccoli per imparare la lingua, devono applicarsi e studiare molto. La scuola cinese è selettiva per cui l’impegno ed il senso di sacrificio si imparano presto, come parte integrante della tradizione buddista e del Kung-Fu.

Nella nostra cultura colpita dalla voracità delle trasformazioni e dal bisogno di andare sempre più veloci, alla ricerca di stimoli che ci distraggono continuamente, questi valori un po’ trascurati e dimenticati, andrebbero forse recuperati. Tiziano Terzani diceva che tra due strade, una in salita e l’altra in discesa, è sempre meglio scegliere la prima perché il confrontarsi con se stessi è una forza, è un impegno faticoso ma di grande soddisfazione e ci consente di andare verso l’alto ed ambire ad un pensiero più elevato.

PRIMAVERE ED AUTUNNI³. Si dice che noi italiani leggiamo poco. Per un avido lettore, le librerie cinesi sono un paradiso. Quando ero a Zhengzhou sono andata in una libreria per comprare una grammatica. Sono entrata e mi sono trovata in un modernissimo e confortevole “multi-level-store”, pieno di gente. Chi sfogliava i libri, chi li guardava, chi leggeva. Sono andata alla sezione che mi interessava non sapendo assolutamente come fare per trovare quello che cercavo. Nel giro di pochissimo, sono stata avvicinata da tutte le commesse presenti che non parlavano una sola parola di inglese ed il mio cinese era troppo povero per farmi capire. Ma alla fine, fra risate e mimica varie, ce l’abbiamo fatta.

LA GENTILEZZA CINESE. Non se ne parla mai ma è un aspetto che ritrovo con gioia ogni volta che vado in Cina. In aeroporto, in hotel, per la strada, con i miei clienti. Gentilezza e rispetto. Ad occidente, a volte, presi da noi stessi e dai nostri continui impegni, ci dimentichiamo degli altri e diventiamo scortesissimi nell'approccio, bruschi nei modi ed intolleranti per il tempo che dedichiamo agli altri.

DRAGONI E GRATTACIELI. Dal 1995 ho continuato a viaggiare in Cina e più tardi ho cominciato a studiare cinese. Non so leggere ma comincio a parlare e questo apre scenari inaspettati. La Cina è un paese che è cambiato molto e che continua a cambiare rapidamente. È in uno stato di transizione. Da povertà a ricchezza, dalla centralità del Comunismo al meccanismo di mercato, da una pre-moderna economia ad una moderna economia di mercato. Qualcuno l'ha definita il "Nuovo Vecchio Mondo" e questa idea mi piace molto. Tradizioni e vecchie superstizioni convivono con miti ed imitazioni di modelli più moderni ed occidentali. Potenti auto sfrecciano accanto alle classiche biciclette, oggi motorizzate e futuristici "shopping center" nascono accanto a mercati brulicanti di ambulanti che vendono di tutto: dai vestiti, alle scarpe, al cibo. Superstizioni, fortuna-sfortuna e simbolismi convivono con un'incredibile tecnologia e velocità di azioni.

IL POTERE DELLA GIADA. È considerata la pietra sacra dell'amicizia. Braccialetti, ciondoli a forma di Buddha, anelli, collane: in Cina si trovano ovunque. Giada antica e preziosa e non. Si dice che la giada protegga e quando l'oggetto che si indossa si rompe, agisca da scudo ed impedisca che accada qualcosa di brutto alla persona che lo porta. A forza di andare in Cina, ci credo anch'io. Porto un braccialetto di giada e regalo amuleti agli amici più cari. Male non fa e poi non si sa mai.

Alcune superstizioni sono collegate al calendario lunare. Il settimo mese è legato alla morte ed i suoi primi quindici giorni vengono chiamati "il mese dei fantasmi". Si dice che, in questo periodo, le "anime appese", ossia le anime delle persone decedute prematuramente o per morte violenta, tornino sulla terra. Secondo i Cinesi è quindi pericoloso viaggiare, sposarsi o cambiare casa in questo periodo.

Per non parlare poi dei numeri e dei colori. Il quattro è associato alla morte, l'otto è, invece, considerato un numero fortunato perché in cantonese significa "diventare ricco". Per strada, si vedono ogni tanto, targhe con 888. Più ce ne sono e meglio è ma questo ha anche un forte costo.

Il rosso è il colore della felicità, al contrario di blu-giallo-bianco associati all'idea della morte. Nelle auto, ad esempio, un lungo pennacchio rosso in tessuto con intarsi vari, viene attaccato allo specchietto retrovisore come a simboleggiare protezione e buona sorte per il conducente.

Anche sugli animali le credenze popolari sono numerose. La tartaruga significa lunga vita; il cavallo velocità; il pesce ricchezza; la tigre la fierezza.

Una cosa che mi ha colpito girando per i mercati sono le stampe di carta di riso. Molte rappresentano scene bucoliche: campagna, montagne, ruscelli. Di solito c'è un monaco buddista ed in lontananza si vede qualcuno che pesca, come se non fosse importante. Sembra che questo rifletta il pensiero taoista⁴: l'importanza della natura e l'irrelevanza degli esseri umani. Mi piace molto, almeno c'è un tentativo di riequilibrare le cose.

A PROPOSITO DI SUPERSTIZIONI, L'ULTIMO VIAGGIO A SHANGHAI MI HA RISERVATO UNA SORPRESA. Abbiamo cominciato a lavorare con un'azienda di Kunshan che produce scatole. Il mio interlocutore si chiama Alex Chu ed è il figlio del proprietario che veste, come tutti gli altri, la divisa blu ma è il direttore. Ha passato la sua giovane vita in Australia, contaminato quindi da studi ed usi e costumi di stampo occidentale. Parla un inglese impeccabile, porta le "Crocs" ai piedi ed i capelli neri in un taglio-sparato-verso-l'alto molto contemporaneo. Andiamo nel reparto di produzione dove lavorano circa trecentocinquanta persone. Camminando verso la macchina su cui avremo effettuato le prove, vedo un bel tempio buddista, a dimensione umana, corredato da un Buddha cinese, grasso e sorridente. Incensi accesi, offerte di cibo, fiori di loto e ghirlande colorate, tutto come da tradizione. Chiedo ad Alex come mai c'è un tempio buddista nell'unità produttiva. La risposta è semplice: prima si verificavano un sacco di incidenti sul lavoro ma da quando c'è il tempio gli incidenti sono drasticamente diminuiti. Cieca fiducia nella forza di Buddha più che nelle norme di sicurezza. Anche questo è un punto di vista.

SHANGHAI. È FORSE LA CITTÀ CHE MEGLIO RAPPRESENTA IL DIVENIRE. È affascinante per il moderno e l'antico che qui si incontrano. È la città che amo di più ed ogni volta che ci vado è una continua scoperta, di posti da esplorare, di posti da rivedere. È vibrante e fluida e cambia fisionomia in continuazione per i suoi sempre nuovi edifici e grattacieli, strade, ponti e sopraelevate. La si può vedere da tre punti diversi: dalla strada, dall'alto dei suoi edifici e dal fiume Hangpu da cui sembra di staccarsi dalla frenesia della città. Shanghai nel mio immaginario è sempre stata evocativa: una metropoli, la perla dell'Oriente, la Parigi della Cina. Patria di avventurieri, di scommettitori e truffatori, città di facili ricchezze. Per me, girare per il Bund, è come sentire le vibrazioni del passato con la vecchia banca di Hong Kong e Shanghai. Camminare nel quartiere francese per le traverse di Yan'an Lu, attraverso i

suoi edifici polverosi e un po' malconci, rievoca un passato magico e mi sembra di rivedere l'eleganza e la raffinatezza degli anni Trenta e Quaranta.

Mi piace il cibo cinese, mi piacciono gli abiti di seta fluttuanti e senza tempo e a Shanghai ho ormai i miei punti di riferimento che mi fanno sentire a casa. Mi piacciono i cheongsam⁵ e le giacche di seta dal collo alto e modellate sul corpo che creano un'impressione di quiete ed eleganza. In un mondo chiassoso e di eccessi come il nostro, ritrovare questa linearità e semplicità non è cosa da poco.

ELEGANZA CINESE. Non ci pensiamo mai e crediamo che la Cina produca solo quei vestiti di nylon da pochi euro che si trovano nei nostri mercati. Ma non è solo così. È vero che a Shanghai c'è un grande "mercato del tarocco" dove si trova tutto ciò che è firmato-taroccato e si sposta continuamente perché il Comune l'ha messo al bando. Gli occidentali lo adorano e si aggirano in questo labirinto alla ricerca dell'affare da sfoggiare nel mondo ad ovest. Per curiosità ci sono andata una volta ma sono scappata subito, inseguita da ondate di cinesi che volevano portarmi al loro negozietto. Questo aspetto della Cina non mi interessa e la logica del tarocco non mi appartiene. Sono più legata alla tradizione, ai vestiti fatti a mano, alle sete preziose dai mille colori.

In Europa siamo abituati a vedere i Cinesi come emigranti, quasi auto-ghettizzati nelle loro comunità e non sempre ne diamo un giudizio positivo. Ma la cultura cinese è anche altro. È Confucio⁶, è armonia, è buddismo, è poesia. Basta leggere alcune pagine del "Sogno della Camera Rossa" un tesoro della letteratura mondiale, per capire quale grazia e delicatezza ci sia: "Il Cielo delle Passioni, le Grotte dell'Eterno Profumo, le Cime della Primavera Liberata". Parole che spalancano mondi di fantasia ed equilibrio.

Mi hanno fatto notare che quando parlo della Cina, ne parlo quasi sempre in modo positivo. Sarà che io vedo non solo con gli occhi ma soprattutto con la passione, con il cuore e la curiosità. Sarà anche che vado sempre a Shanghai che da sempre è aperta ad Ovest ed offre un insieme di morbidezza e giusta aggressività. E mi piace perché è contemporanea. Ci vivono molti occidentali e molti di loro non sono integrati e vivono in un mondo parallelo fatto di Carrefour-e-shopping-centers-stile-europeo.

Non ero mai stata a Xin Tian Di e così, l'ultima volta, ci sono andata. È un'area di Shanghai con un'intensa vita notturna, ricca di ristoranti, caffè, club-jazz, tutti di stampo occidentale e frequentato dagli Europei che vivono qui. Ritrovarsi a Xin Tian Di è un modo, forse, per sentirsi meno soli e per ritrovare una specie di identità comune. È come rimanere uniti e compatti davanti alla diversità. Rispetto alla media i prezzi sono alti ed ho la sensazione che frequentare questa area sia vissuto come uno status symbol. Per quanto mi riguarda, preferisco vedere altrove. Tornerò presto a Shanghai. Ci sono nuove sfide professionali che mi aspettano e progetti in corso da consolidare. E sono pronta per la prossima avventura.

Cina: la via del business

"Saper modificare la propria tattica in relazione a chi si affronta, e in questo modo ottenere la vittoria, è veramente meraviglioso" Sunzi Vi, Xushi, Il vuoto e il pieno.

COME È COMINCIATA. Verso la metà degli anni novanta, ho cominciato a viaggiare per lavoro in Cina perché abbiamo deciso di partecipare a fiere di settore. Io lavoro nella carta, settore tissue ed il "Made in Lucca" è conosciuto in tutto il mondo per tecnologia, innovazione e professionalità.

La prima esperienza è stata Beijing, interessante culturalmente ed umanamente ma poco produttiva professionalmente. Con il nostro prodotto finito eravamo troppo in anticipo sui tempi. Chi veniva al nostro stand, cercava possibilità per creare joint-ventures, voleva macchinari e tecnologia. Ed in poco più di dieci anni, la Cina ha fatto passi da gigante nel settore tissue e vanta aziende modernissime con tecnologia europea e con un prodotto finito che non ha niente da invidiare al nostro.

Dopo Beijing c'è stata una parentesi fino agli inizi del duemila quando abbiamo capito che era il momento giusto per riavvicinarsi al "Vecchio Nuovo Mondo" e a piccoli passi abbiamo ripreso il nostro cammino.

È UN GRANDE MERCATO ed io credo che ci sia posto per tutti, ma non secondo le nostre regole.

Avvicinarsi ad una cultura così diversa, con una lingua che appare da subito un ostacolo, può intimorire. Arrivare con le nostre certezze e con le nostre strategie commerciali significa non avere successo.

All'inizio ho fatto viaggi a vuoto, ho creduto in contratti che, firmati, non si sono mai realizzati, ho provato a penetrare il mercato attraverso potenziali agenti che non si sono, poi, dimostrati non all'altezza del ruolo. Ho provato tutti gli stadi della frustrazione e, qualche volta, ho anche pensato di dire basta ma qualcosa mi diceva che non era la strada giusta e che bisognava continuare. Ho imparato molto dagli errori ed ho capito che l'approccio doveva essere diverso. Io non sono paziente per natura ma ho dovuto affinare questa arte, già appresa in India, ed imparare ad aspettare.

I Cinesi mettono a dura prova l'impazienza europea. Sanno aspettare, controllano il tempo a loro vantaggio e la lentezza della negoziazione si contrappone alla pressione delle scadenze degli occidentali. In Cina ci vuole tempo e proprio la "concezione del tempo" è una delle differenze fondamentali tra le due culture. Noi siamo dietro ad un interessante progetto commerciale da più di un anno. Questo ha significato molti viaggi, molti appuntamenti sempre con la stessa controparte, concetti ripetuti migliaia di volte, negoziazioni lunghe e faticose, pranzi e cene interminabili, continui "Ganbei" ⁷.

DURANTE I MEETINGS ED ANCHE I MOMENTI CONVIVIALI, MI SENTIVO STUDIATA ED OSSERVATA. È come se cercassero di capire se potevano fidarsi per cominciare a considerarmi un interlocutore degno. Devo dire che sono sempre stata trattata con grande gentilezza e rispetto ed il parlare un po' di cinese mi ha dato credibilità ai loro occhi. Sanno bene quanto è difficile imparare la loro lingua e quindi apprezzano lo sforzo. Anche i momenti conviviali richiedono un'infinita pazienza da parte nostra. Per noi occidentali, un pranzo e una cena di lavoro, non rappresentano altro che un momento formale di incontro ma per i Cinesi, il momento conviviale, è una delle fasi pre-negoziali. L'aspetto relazione in Cina ha un ruolo fondamentale e non ci sono rapporti di affari senza che si sia costruita prima una relazione. Dovreste sempre accettare un invito perché, dietro, c'è sempre un motivo. È anche un modo per presentarvi ed il grado gerarchico degli ospiti cinesi presenti vi darà un'idea concreta dell'importanza data al vostro progetto. Potete imparare molto da una cena e conoscere la vostra controparte. Con un po' di attenzione, imparerete anche a stare a tavola secondo l'etichetta cinese. Di solito, i pranzi o le cene, vengono organizzati in sale riservate all'interno di un ristorante. Le cameriere, gentili, silenziose e quasi invisibili, stanno attente affinché tutto proceda bene. Le portate sono numerose e si condividono insieme come a siglare la nascita di un'amicizia. Se possibile, provate tutti i piatti, con equilibrio e moderazione. I Cinesi attribuiscono un gran valore al cibo ed un atteggiamento aperto e curioso nei suoi confronti, è sempre molto apprezzato. Durante i pasti non si parla mai di lavoro, né di Tibet. Né di diritti civili o della Rivoluzione Culturale. Anche la conversazione va condivisa tra tutti e quindi è importante evitare argomenti che possano senza creare imbarazzo. Preparatevi anche ai numerosi "gambei", i brindisi, soprattutto con birra cinese, che segnano l'amicizia tra le due controparti ed il successo del progetto comune. Le donne sono esonerate da questa pratica e per me, che sono astemia, è una grande fortuna.

EREDITÀ CONFUCIANE. Il senso di armonia che si percepisce durante i momenti conviviali, pervade tutta la cultura cinese e si riflette anche nelle trattative commerciali. È un'eredità confuciana. Ogni persona ha un suo proprio ruolo nella società ed in questo modo l'armonia generale può essere garantita. L'autodisciplina e la moderazione sono visti come componenti essenziali del comportamento umano. Per questo nelle trattative evitate di perdere il controllo, non gesticolate, non alzate la voce e sorridete invece di arrabbiarvi. Questi atteggiamenti oltre ad essere considerati maleducati, dimostrano debolezze che consentono di far capire alla controparte cinese, quanto potete essere dominabili. Per noi occidentali, le trattative con i cinesi sono sfiancanti e spiazzano l'interlocutore. Nei negoziati, non sempre è facile capire chi della squadra cinese ha potere decisionale e non è sempre detto che sia presente al tavolo di lavoro. Non si procede passo dopo passo come nella cultura occidentale in cui ci si focalizza su obiettivi precisi: una volta che gli accordi sono stabiliti, si va avanti. Per i Cinesi, invece, tutto può essere rimesso in discussione, in ogni momento della trattativa, anche quando l'accordo è già siglato. Mentre per noi, il contratto, è la parte finale della trattativa, per i Cinesi è visto come un accordo su principi generali. Ma le relazioni evolvono, la realtà cambia ed i contratti sono strumenti troppo rigidi per capire le nuove condizioni. È un rimettere tutto in discussione e anche un ordine siglato non significa che la collaborazione tra le parti sia sancita in modo definito e continuativo. Da più di un anno sono dietro ad un progetto commerciale di fornitura con un prodotto di nicchia. Le cose stanno andando avanti molto lentamente e nonostante l'ordine di prova sia stato un successo, non c'è certezza che il rapporto si possa consolidare. Dopo aver soddisfatto una richiesta, ne vengono fuori altre mille e la sensazione che ho è che al tavolo delle trattative, i Cinesi vogliono avere l'ultima parola ed uscire sempre vincitori. La controparte deve essere quindi pronta ad agire a slalom, con astuzia e diplomazia, facendo qualche concessione, trovando una via di mezzo, ma senza giocare troppo al ribasso perché con le pressioni e le richieste che vi faranno, potreste raggiungere un accordo che rende nullo il vostro profitto. Ed il prezzo va negoziato solo alla fine. I Cinesi non molleranno ma anche voi non dovete cedere troppo facilmente, facendo capire che a tutto c'è un limite.

UN'ALTRA COSA IMPORTANTE: DURANTE LE TRATTATIVE NON DOVETE MAI DARE RISPOSTE NEGATIVE PERCHÉ È CONSIDERATO SCORTESE. La comunicazione cinese è molto sottile e fuorviante per la logica degli occidentali. Per noi un "si" è un "si" e un "no" è un "no" ma per i cinesi un "si" può essere un "no" o può dimostrare l'esistenza di una serie di possibilità. L'uso di avverbi come "forse" o "magari" hanno una sfumatura negativa, come anche il rimandare la discussione o il rimanere in silenzio. Evitate di esigere risposte immediate. Ci vuole tempo per avere rispo-

ste e per creare un contesto di comunicazione e relazione. Mettere in difficoltà la controparte cinese è vissuto come una forma di aggressione ed è come far perdere la faccia⁸. Questo atteggiamento può fortemente pregiudicare la relazione. È invece importante mantenere l'apertura, l'equilibrio e l'armonia. Dovete andare oltre il concetto unico di profitto, incremento di vendita o quote di mercato. L'obiettivo è creare una relazione umana di fiducia da cui si parte per sviluppare poi la negoziazione. Ricordatevi di avere con voi molti biglietti da visita in cinese e di darli alla vostra controparte con due mani (con una sola mano è considerato scortese) e con un accenno di inchino che indica rispetto. Noi occidentali che siamo portati a metterci al centro delle cose e spesso portati a pensare che decidiamo le regole del gioco ovunque andiamo solo perché esportiamo il nostro sapere e la nostra cultura, per avere un minimo di possibilità in Cina, dobbiamo avere un atteggiamento modesto. Mi dispiace dirlo, ma siamo visti, in quanto stranieri, barbari e maleducati. Secondo Confucio, un uomo capace di gestire se stesso, sarà in grado di gestire la propria famiglia ed il proprio paese. Quindi, se non perderete le staffe, se avrete pazienza, se sarete modesti, se vivrete la trattativa commerciale non secondo il tempo inteso in modo lineare ma percepito in modo circolare, allora avrete una chance. C'è da imparare molto nel Nuovo Vecchio Mondo. Si scopriranno qualità insospettite in noi e se ne affineranno delle altre. Imparare che esistono modi diversi di relazionarsi e di fare affari porta ad una ricchezza del sapere, alla comprensione e alla tolleranza verso l'altro. In Cina essere forti della propria conoscenza aiuta ma non bisogna imporla alla propria controparte. Prevaricare ed aver paura di un confronto diverso non serve. Io sto imparando molto da questa esperienza cinese ed ho ancora da imparare. Come diceva Confucio: "Acquisisci nuove conoscenze mentre rifletti sulle vecchie". •

Il Sogno della Camera Rossa di Cao Xuequin, famoso scrittore della dinastia Qing, è uno dei quattro classici della narrativa cinese. Con le vicende delle quattro famiglie nobili Jia, Shi, Wang e Xue come sfondo e la tragedia dell'amore tra Jia Bao Yu e Lin Da Yu come traccia principale, il romanzo descrive a fondo la natura umana ed i rapporti personali alla fine della società feudale.

2. Gli Hutong sono i vicoli di Beijing che non rappresentano solo le strade per gli abitanti locali ma sono anche un mosaico di tradizioni ed uno spaccato della storia di Beijing vecchia. Al massimo della sua espansione c'erano più di seimila Hutong e sebbene siano quasi tutti distribuiti lungo mura anonime di colore grigio, ogni vicolo ha la sua storia con le sue tradizionali abitazioni Siheyuan. 3. Il Chunqiu "Primavera e Autunni", un'opera di carattere storico che racconta la cronaca del Principato di Lu, patria di Confucio.

4. Il Taoismo è una religione, una filosofia della Cina che si è istituzionalizzato all'incirca del II secolo a.C. e che è scaturita da un movimento di pensiero nato dalla combinazione dell'antica filosofia cinese con le opere spirituali di Laozi, vissuto nel VII secolo a.C.

5. Cheongsam o Qi-pao. Vestito della tradizione popolare cinese. In seta liscia o lavorata, è molto attillato ed aderente al corpo, colletto alla coreana ed abbottonatura, con alamari e bottoni in tessuto.

6. Confucio nacque nel 551 a.C. nello Stato di Lu, parte sud orientale dell'attuale provincia dello Shandong. L'insegnamento di Confucio che si basa su principi poco religiosi e su regole per l'agire pratico personale e sociale, è conservato nei Lanyu, una raccolta non sistematica di aneddoti e detti.

7. Il Ganbei è il brindisi tradizionale cinese con vino di riso o birra e letteralmente significa "si vuotano i bicchieri" e presuppone che si beva d'un fiato tutto il contenuto del bicchiere. Di solito, al tavolo, viene ingaggiata una specie di sfida su chi riesce a bere di più.

8. La "faccia" è vagamente tradotta con "buona reputazione", "rispetto" e "onore". È un concetto legato al concetto di ruolo sociale. Quando si assume un ruolo, la persona accetta che la propria posizione diventi l'immagine o la faccia di sé e per mantenere intatto l'ordine sociale tale aspetto va mantenuto, sempre. Quindi è necessario salvare e difendere ma non perdere la faccia.