

IL NUOVO BON TON MADE IN CINA

QN

12 gennaio 2008



di ALBERTO FORCHIELLI

LO SPECCHIO dei tempi — in Cina — è proprio un mutamento repentino e veloce di situazioni e modi di fare di fronte cui ci si trova a riflettersi — con divertimento, curiosità e spesso anche molta ammirazione per questo popolo che con contemporanei grazia ed accanimento si sa evolvere — in azioni e riti di ogni giorno. Ho a che fare con i businessmen cinesi dai primi tempi in cui si cominciava a realizzare che in Cina, appunto, businessmen ce ne fossero. Nel rapportarsi con essi ci sono regole e riti di oggi che completamente hanno mutato ciò che era consuetudine assimilata fino a poco tempo fa. Andiamo per situazioni, le vivo ogni giorno. Meeting: se ieri il cinese imponeva lunghe discussioni spalmate su tempi ancor più lunghi, con presentazioni eterne di delegazioni molto numerose, obbligatoriamente seguiti da pranzi o cene luculliani, oggi ti incontra quasi al volo, di giorno, sotto segnalazione, ti chiede direttamente cosa può fare per te e se l'interesse non c'è, niente condivisione di cibo. I pranzi di lavoro una volta sfamavano delegazioni dai 6 personaggi in su ed era sempre l'occidentale di turno, a pagare: oggi si è in pochi, gli stretti indispensabili ed è spesso il cinese, ad offrire il pasto. La cena — uno dei capisaldi, quasi un must — era sempre a mio carico, con brindisi infiniti e obbligatorio vino: invitati, oggi si mangia bene e spesso occidentale, vino solo se di qualità, niente superalcolici. Quando arrivava il momento dell'invito della controparte cinese in suolo italiano, l'attesa montava frenetica, le aspettative diventavano grandi; oggi, il businessman globe trotter, è quasi indifferente: spesso molto

impegnato altrove — nel mondo — in Italia per vedere l'Italia, c'è già stato. Il viaggio era di delegazioni da torpedone — e, infatti, il torpedone spesso si noleggiava per spostarla da un luogo all'altro — i delegati non avevano denaro locale e poco denaro in generale, non sapevano nulla, non sapevano prenotare nulla, erano stupiti da tutto.

OGGI? L'uomo d'affari viene solo o con un assistente, prenota e paga da sé, preferibilmente in prima classe, spostandosi in auto con autista. Il suo itinerario? L'Europa, e tu ne sei messo a parte solo per la tratta che ti riguarda, perché non ha bisogno di nessun aiuto: fa tutto da solo.

Era tutto bello per il cinese in affari, una volta, nella vecchia Italia: ora — con l'occhio a mandorla tirato un po' in basso dallo sguardo critico — si sorprende di alberghi vecchi e aeroporti indecenti. Ha obiettivi chiari: vuole joint venture in Cina per trasferimento tecnologia e vuole comprare know how per affrontare mercato globale. Per quella parte che tutti abbiamo di desiderio di 'supporto locale' — quando viaggiamo all'estero — l'affarista cinese di oggi, ha sostituito l'amico madrepatria — immigrato anni orsono — di ieri, coi migliori avvocati e banche internazionali, di oggi. Invece che di industria e tecnologia — io con abito fatto dal sarto italiano, lui col suo completo cinese — com'era ieri, parla con me che lo ricevo — il mio contrattare cinese — di contenuti che hanno a che fare con tecnologia e finanza. Lo fa — disinvolto anche quando non cosmopolita — col vestito griffato made in Italy: sono di fronte a lui — specchio dei tempi — abbigliato a mia volta molto trendy dal mio sarto di fiducia, cinese di Shanghai.

**LETTERA
DA SHANGHAI**