



PO ZEJŚCIU Z MÓWNICY - KULISY WSPÓŁPRACY Z CHIŃSKIMI PARTNERAMI Z PERSPEKTYWY TŁUMACZA I PILOTA DELEGACJI RZĄDOWYCH

Webinar prowadzony przez Wojciecha Jaworskiego
w dniu 17 października 2020



波中法律经济研究中心
Polish Research
Centre for Law and
Economy of China



SCHOOL OF LAW AND
ECONOMY OF CHINA
UNIVERSITY OF WARSAW
华沙大学中国法律与经济学院

Polskie Centrum Studiów nad Prawem i Gospodarką Chin
Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego

chinalaw@wpia.uw.edu.pl
chinalaw.wpia.uw.edu.pl



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego



DIALOG

Webinar finansowany w ramach programu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego
pod nazwą "DIALOG" w latach 2018-2020.

Recepta na sukces podczas utrzymywania relacji z chińskimi partnerami to świadomość zarówno tego co dzieje się na poziomie globalnym, jak i umiejętności językowe, miękkie, kompetencje nabyte w kontakcie bezpośrednim. Dopiero połączenie tych dwóch płaszczyzn jest w stanie zapewnić nam prawdziwą sytuację win-win.

Cele i sposób ich formułowania przez stronę chińską niekoniecznie muszą być tożsame ze stanem faktycznym. Umiejętności i kompetencje poszczególnych członków delegacji mogą zaważyć na sukcesie spotkania.

Prowadzi nas to do stwierdzenia, że:

„Z Chinami nie warto współpracować. ...jeśli się dobrze nie przygotowujemy.”

Bez jasnego celu, bez świadomości możliwości jakie niesie ze sobą nawiązanie relacji, znajomości kontekstu kulturowego, wiedzy o partnerze, znajomości rangi itp., nie warto nawiązywać kontaktu, bo istnieje duże prawdopodobieństwo, że zmarnujemy czas, środki i nie osiągniemy naszych celów.

Poniżej znajdują się dwie listy z omówieniem - esencja treści zawartych w wystąpieniu.

Lista pierwsza. Przed nawiązaniem kontaktu.

1. Jakie korzyści może zyskać chińska strona z nawiązania kontaktu?

Jeśli nie mamy do czynienia bezpośrednio z podmiotem rządowym, kluczowe staje się wyeliminowanie pierwszego ryzyka – oportunistycznego podejścia do nawiązania relacji. Wiele instytucji nawiązuje kontakt z polskimi

podmiotami za pośrednictwem biur podróży lub prywatnych pośredników działających na terenie Polski. Z naszej praktyki wynika, że istnieje ryzyko instrumentalnego podejścia do takiej relacji ze strony chińskiego partnera. Często fałszywe deklaracje o chęci współpracy ze strony pośrednika mają bowiem na celu uzyskanie listu służącego do uzyskania przez grupę wiz do strefy Shengen.

Faktyczne korzyści jakie może uzyskać strona chińska to m.in. realizacja założeń zawartych w planach 5-letnich, realizacja promocji określonego obszaru biznesu/kultury Chin, umiędzynarodowienie uczelni i wiele innych. Kluczowa jest zatem odpowiedź na pytanie, czy deklaracje współpracy mają pokrycie w rzeczywistości.

2. Jakie korzyści może zyskać polska strona z nawiązania kontaktu?

Od rozszerzenia oferty współpracy międzynarodowej, kooperacji w zakresie wymian studenckich, projektów badawczych, przez wiedzę na temat funkcjonowania danego podmiotu w Chinach, nawiązanie bezpośredniej współpracy biznesowej, polecenie innemu podmiotowi. Celów może być wiele, lecz istotne jest zidentyfikowanie ich na odpowiednio wczesnym etapie współpracy.

3. Kim są? Nazwa jednostki chińskiej, zakres jej działalności.

Maksymalnie precyzyjne informacje na tym etapie pomogą nam uniknąć wielu nieporozumień i ewentualnego niepowodzenia. Zakresy działań instytucji po chińskiej stronie często nie są tożsame z ich polskimi odpowiednikami. Zalecamy sprawdzenie stron oficjalnych, list kadr, wzmianek w pismach oficjal-

nych i mediach.

4. Jaki jest skład delegacji? Jakie stanowiska zajmują jej członkowie?

Stanowiska poszczególnych członków delegacji są kluczowe dla zidentyfikowania jej kompetencji, a co za tym idzie, możliwości realizacji naszych celów.

5. Skąd przyjeżdża do nas delegacja?

Skąd pochodzi delegacja? Co wiemy na temat tego regionu, prowincji? Czy ktoś z naszych pracowników był tam wcześniej? Istotne jest zidentyfikowanie punktów zaczepienia, które pozwolą nam nawiązać bliższe porozumienie i skrócić dystans w rozmowie.

6. Jakie są sfery ryzyka?

Wspomniane wcześniej oportunistyczne podejście do nawiązania relacji, puste deklaracje, ryzyko błędów w komunikacji, ryzyko nieporozumień wynikających z niskich kompetencji kulturowych. Znalezienie kompetentnego tłumacza ułatwia i niweluje wiele z nich.

7. Kto jest osobą kontaktową? Biuro podróży, urząd czy osoba prywatna?

Często będzie to osoba pisząca na WeChacie - kluczowe będzie otrzymanie jej prawdziwego imienia i nazwiska, weryfikacja prawdziwych danych.

8. Zebranie wszystkich materiałów drogą mailową.

9. Weryfikacja otrzymanych informacji.

Poza informacjami dostępnymi publicznie, warto postarać się o referencje od osób z branży.

Lista druga. Przed spotkaniem z chińską delegacją.

1. Ustalenie formy szybkiego kontaktu obu stron.

Kluczowe jest posiadanie kontaktu do koordynatorów po obu stronach, tj. numeru telefonu, WeChata i adresu email.

2. Potwierdzenie harmonogramu delegacji.

Najlepiej jest zrobić to kilka dni przed przyjęciem delegacji. Elektroniczna wersja agendy powinna zostać przygotowana zarówno w języku polskim, jak i chińskim.

3. Zatrudnienie tłumacza.

Najbezpieczniejszą opcją jest sprawdzenie tłumacza przez zamawiającego, jak i native speakera. Zamawiający powinien bazować na rekomendacjach i listach referencyjnych uzyskanych od tłumacza. Istotne jest także ustalenie z tłumaczem zachowania poufności tłumaczonych treści.

4. Weryfikacja umiejętności tłumacza.

Aby sprawdzić umiejętności tłumacza można wysłać próbkę tekstu do przetłumaczenia lub zorganizować krótką



rozmowę, podczas której native speaker ze strony zamawiającego oceni jego umiejętności językowe.

5. Potwierdzenie składu delegacji.

Szczególnie istotne jest potwierdzenie składu delegacji kilka dni przed jej przybyciem, wraz ze stanowiskami i zakresem kompetencji poszczególnych członków. Informacje te powinny być dostępne zarówno po polsku, jak i chińsku.

6. Ustalenie celów spotkania.

Jeszcze przed spotkaniem warto ustalić ze stroną chińską najpilniejsze kwestie, które zostaną na nim poruszone.

7. Przemówienia oficjalne.

Aby uniknąć nieporozumień, warto kilka dni przed przyjęciem delegacji potwierdzić dane mówców, zakres i treść przemowy, a następnie udostępnić te informacje tłumaczowi.

8. Tematyka spotkania, słownictwo.

Warto pamiętać, że to na stronie zamawiającej spoczywa obowiązek zapewnienia materiałów tłumaczowi: strony internetowej, prezentacji, zakresu za-

planowanych rozmów itp.

9. Prezenty dla delegacji.

Najlepiej, aby były osobiste i z historią. Szczególnie cenione są prezenty lokalne, związane z folklorem. Co ważne, prezenty powinny też mieć podobną wartość do upominków przygotowanych przez drugą stronę. W tym celu warto jest z wyprzedzeniem omówić kwestię podarunków z partnerem chińskim.

10. Wyżywienie.

Jeśli organizacja wyżywienia leży po stronie polskiej, zazwyczaj w harmonogramie przyjmuje się proporcję 3:1 (polskie:chińskie). Dania unikalne i lokalne, m.in. żur w chlebie, zawsze cieszą się powodzeniem.

11. Zakupy.

W ramach zagospodarowania czasu poza spotkaniami, warto polecić stronie chińskiej miejsca, w których mogliby zakupić produkty regionalne, gdyż cieszą się dużym zainteresowaniem Chińczyków.

Wojciech Jaworski (Chiny Dla Każdego)

Wojciech Jaworski jest założycielem firmy konsultingowej Chiny dla Każdego. Ma wieloletnie doświadczenie w zakresie tłumaczeń polsko-chińskich oraz organizacji pobytu delegacji chińskich (szczebla lokalnego i centralnego) w Polsce. Ukończył Uniwersytet Jagielloński i Uniwersytet Fudan w Szanghaju.