

중국의 비즈니스 코드

㉠ 중국인과의 비즈니스 관계 구축

- 중국인은 소위 ‘관시(關係)’로 불리는 상호 신뢰에 기반한 관계 구축이 매우 중요하게 작용함
- ‘관시’는 단시간 내에 쌓을 수 있는 것이 아니라 오랜 시간에 걸쳐 상호 신뢰를 쌓고 인내심을 가지고 지속적으로 관계를 발전시켜 나가는 것이 중요함
- 신뢰를 쌓기 위해 중국인들은 보통 춘절(구정)이나 중추절(추석) 등 주요 명절에 비즈니스 파트너에게 선물을 보내거나 위챗(Wechat)으로 안부 인사를 반드시 전함
- 선물을 보낼 때 좋지 않은 의미를 가진 단어와 비슷한 발음의 선물(손수건, 시계, 우산 등)은 관행적으로 금기시 되어 있음
- 중국에 진출한 한국 기업은 일반적으로 3~5년마다 주재원이 바뀌는데, 이때 그간 구축한 관시를 후임자에게 직접 소개해 주거나 연락처(위챗)를 전해주어 오랫동안 구축한 관계를 계속 이어 나갈 수 있도록 해야 함

㉡ 신뢰를 주기 위한 중국어 사용

- 중국인과 비즈니스 협상을 진행할 때, 통역을 두는 것보다 직접 중국어를 사용하는 것이 상대방에게 신뢰를 줄 수 있음
- 중국어 구사 시 오역에 따른 오해를 줄일 수 있으며, 특히 상대방과 개인적인 담소가 가능하기 때문에 더욱 친밀한 관계를 쌓을 수 있음
- 통역과 함께 가더라도 간단한 인사말이나 자기소개 정도는 중국어로 말하는 것이 좋음

㉢ 기업 문화와 휴가

- 중국의 기업 문화는 확실한 계약 관계에 기반하며, 직원들에게 야근이나 특근을 강요하지 않는 편임. 사회주의 이념을 바탕으로 하기 때문에 회사 구성원의 평등과 권리를 존중하는 문화가 기본적으로 형성되어 있음
- 직원 채용 시 반드시 노동법에 근거하여 합법적인 계약서를 작성해야 함. 노동자들은 계약서를 작성하지 않을 경우, 노동자가 억울한 일을 당했을 경우, 또는 회사와의 관계가 악화되었을 경우 회사를 상대로 소송을 제기할 수 있음
- 가정을 중요하게 여기기 때문에 집에 사정이 생겼을 경우, 휴가를 자유롭게 신청하는 편이며, 당일 휴가를 신청하기도 함

- 중국 노동법상 연차는 1년 이상~10년 미만 근무 시 5일, 10년 이상~20년 미만 근무 시 10일, 20년 이상 근무 시 15일임. 하지만 유급휴가 외에도 병가 등 무급 휴가를 많이 활용함
- 중국인들은 집단적 이익보다 개인의 실리를 중시하기 때문에 월급에 따라 언제든지 이직할 준비가 되어 있으며, 자신과 이해관계가 없는 상황에서는 철저하고 냉담하게 반응하는 특징을 보임

㉠ 중국인들의 시간 개념

- 관공서는 업무처리에 서두르지 않는 편이기에 행정업무는 여유를 가지고 처리하는 편이 좋음
- 중국인들은 자기의 실질적인 이익과 연관된 경우 시간을 엄격하게 지키는 편이나, 그 외에는 느긋하게 대처하는 편임. 특히 비즈니스 거래나 파트너십 관계를 맺고자 할 때는 너무 서두르면 성급하다는 인식을 줄 수 있으므로 인내심을 가지고 천천히 시간을 들여 관계를 구축하는 것이 필요함
- 중국어에서 시간을 나타내는 표현은 비교적 모호하고 정확하지 않을 때가 많음. 예를 들어, ‘一会儿(잠시 후)’, ‘不久(머지않아, 조만간)’, ‘马上(금방, 곧)’, ‘半天(반나절)’ 등의 시간 표현을 자주 사용하는데, 이는 반드시 ‘즉시’나 ‘짧은 시간 안에’를 뜻하는 것은 아님
- 이로 인해 중국인과 시간 약속이나 업무 기한을 정할 경우, 객관적으로 알 수 있는 날짜나 시간을 명시하는 것이 좋음. 또한, 시급한 일인 경우 메일이나 문자보다 유선으로 재차 확인하는 것이 필요함

㉡ 체면을 중시하는 사회

- 중국은 예로부터 예의지국으로, 전통 문화에서 '예'와 '체면'을 강조해 왔으며 현재까지도 사교에서 체면(面子, 미엔쯔)을 중시하는 문화가 이어지고 있음
- 중국 사회에서 체면은 개인의 가치와 사회적 지위와 밀접하게 연결되어 있기 때문에 일반적으로 한 사람의 사회적 지위가 높을수록 그의 체면도 커진다고 생각함. 따라서 중국인과의 교제에서 상대방의 체면을 세워주는 것은 존중과 경의를 표하는 것과 같음
- 특정 사안을 거절할 경우에도 상대방의 자존심을 상하지 않도록 자신을 낮추며 완곡하게 거절 의사를 밝히거나 직접적으로 거절을 표현하지 않고 돌려서 말하는 경향이 있음

㉢ 북방 및 남방 지역의 비즈니스 문화적 차이

- 북방 지역 사람들은 경우 자신의 경험을 이야기할 때 과장하게 말하기 좋아하는 반면 남방 지역 사람들은 실사구시(實事求是, 실질적인 일(實事)에 나아가 옳음을 구한다(求是)는 뜻으로 실질적인 사실을 바탕으로 판단하려는 태도를 강조) 스타일을 추구함

- 북방 사람들은 남방 사람들에 비해 조금 더 적극적이고 열정적으로, 술을 마실 때에도 원샷을 좋아할 정도로 호탕한 스타일임. 반면 남방 사람들은 차분하고 개방적인 마인드로 새로운 변화에 빠르게 적응하는 특성을 보이는 경우가 많음

② 기타 비즈니스 코드

- 정치적으로 민감한 이슈(대만, 홍콩 등)에 대한 대화나 질문은 자제할 것
- 중국인은 전화나 메일보다 위챗을 더 많이 이용하며, 명함 대신 위챗으로 서로의 프로필을 주고 받는 경우도 많음. 이 때문에 중국인들과 비즈니스를 진행하는 한국 기업 종사자들은 위챗을 미리 설치해 놓는 것이 좋음

※ 제공되는 내용은 콘텐츠 관련 해외 정보에 대한 국민들의 이해를 높이기 위한 참고사항일 뿐 한국콘텐츠진흥원의 공식 견해가 아니며, 어떠한 법적 효력도 부여되지 않음을 알려드립니다. 또한 이 게시물에 수록된 자료는 2023년 10월 조사시점 기준이므로, 해외 국가의 정책 및 제도 등의 변화에 따라 업데이트가 필요할 수 있음을 알립니다