

MODI DI FARE E DI PENSARE

# \_Diapositive cinesi

\_Tre "istantanee" dal più grande Paese del mondo

di Francesca Capozzo

1.

In Cina il taxi è uno dei mezzi di trasporto più utilizzati dai turisti, principalmente per le tariffe convenienti: una corsa di 30 minuti potrebbe costarvi solo 10 centesimi di euro. Tuttavia questa non è l'unica ragione per provare l'ebbrezza di una corsa. Attraversare le grandi metropoli cinesi con tale mezzo di trasporto significa vivere "un viaggio nel viaggio". Infatti ogni taxi o chuzuche rispecchia la personalità del proprietario, quindi il tragitto percorso è anche un viaggio "interno" nella tradizioni o nelle abitudini cinesi.

Uno dei tratti che accomuna quasi tutti i chuzuche è l'odore di cibo che li pervade. Si è sollecitati da un'infinità di odori, alcuni piacevoli, altri meno: ce n'è per tutti i gusti.

Per altri tassisti, invece, vige una stretta relazione tra il chuzuche e la loro abitazione. Ecco quindi che il taxi è decorato con tendine ricamate a mano che ricoprono quasi interamente l'interno dell'automobile, creando non pochi problemi di visibilità. Ma, per quanto mi riguarda, il premio per l'ingegnosità va sicuramente a una tassista di Beijing che legando le due estremità di una corda a sostegni appositamente realizzati ha dato vita a uno stendibiancheria che non cessa di essere utilizzato durante il servizio di trasporto.

2.

Uno dei "rituali" cinesi più praticati è la contrattazione. Dalla teiera alla borsa contraffatta, dal capo di abbigliamento al classico souvenir, tutto deve essere necessariamente contrattato. Per la cultura cinese non si può prescindere da questa pratica in cui è previsto che il venditore proponga un prezzo eccessivo che sarà via



foto Arianna Pantaleo

via abbassato. Paradossalmente, potrebbe capitare che lo stesso commerciante desse al cliente il privilegio di proporre il prezzo iniziale.

Quasi inconsapevolmente, questa pratica lunga ed estenuante (pensate che può durare anche 20 minuti) diventa familiare per chiunque. Ecco quindi che dopo qualche giorno di permanenza in Cina, l'occidentale più scaltro adotta la tattica vincente per avere la meglio sul venditore, ovvero la simulazione. Se i risultati

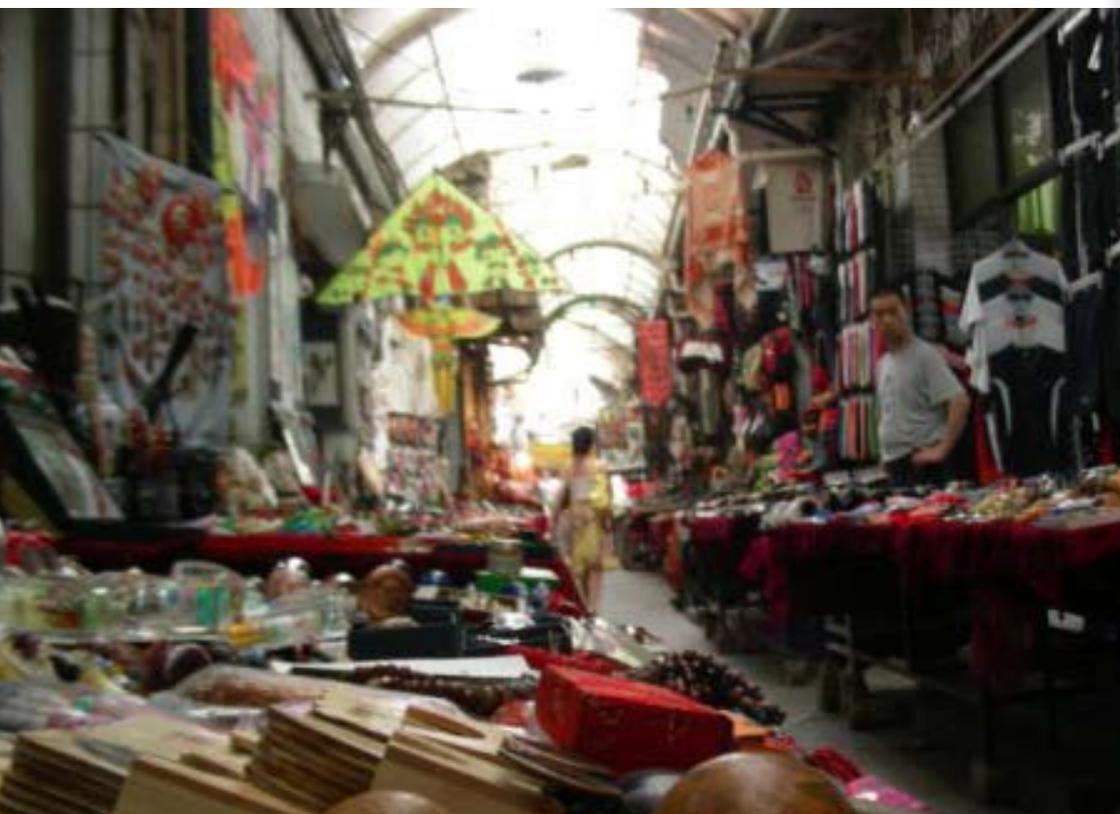


foto Arianna Pantaleo

*Diapositive cinesi, di F. Capozzo*

ottenuti con una contrattazione verbale sono scarsi, potete ricorrere a questa tattica che consiste nel fingere disinteresse rispetto a un prodotto, simulando la vostra uscita di scena dal “campo di battaglia”. Non c'è da stupirsi se dopo pochi secondi il venditore vi rincorre urlando a gran voce «Your price, your price!!!» [«Faccia il suo prezzo, faccia il suo prezzo!!!»]. Non siate ingenui poiché con questa espressione il venditore non alza bandiera bianca, anzi, queste parole sono pronunciate solo per rilanciare la contrattazione. La tattica della simulazione richiede molta pazienza, poiché le circostanze avverse potrebbero richiedere diverse repliche della suddetta strategia.

Un consiglio: evitate di iniziare una contrattazione quando non siete sicuri di volere davvero un oggetto. La quantità di cianfrusaglie esposte o il desiderio di cimentarsi nel rituale della contrattazione per piacere personale o per impraticarsi possono portare il turista a intavolare una trattativa senza un reale interesse per l'oggetto in questione. A contrattazione iniziata, però, è molto difficile riuscire a tirarsi indietro a causa dell'insistenza del venditore e se quest'ultimo accetta la vostra offerta, avanzata senza un reale interesse, sarete comunque costretti ad acquistare la merce. Infatti il rifiuto è considerato come un'offesa, come mancanza di rispetto. Per spiegare questa percezione del rifiuto deve essere introdotto il concetto di mianzi (ovvero di “faccia”) che implica avere uno status rispetto a coloro con cui abbiamo a che fare, quindi, con cui negoziamo e contrattiamo. Questo concetto implica una serie di comportamenti strutturati e regolati per evitare di perdere la “faccia”. Il venditore che ha cercato di compiacere l'acquirente percepisce il rifiuto come una perdita di onore, inammissibile per la cultura cinese.

3.

Durante un viaggio capita spesso di chiedere a qualche passante di scattarci una foto, mentre è inusuale che uno sconosciuto voglia fare una foto con voi. Ebbene in Cina questa situazione si verifica più frequentemente di quanto pensiate.

Capita spesso che dopo aver posato con i propri amici di fronte a un luogo storicamente rilevante, un gruppo altrettanto numeroso di cinesi si aggiunga a voi con disinvoltura per poter fare una bella foto di gruppo!!!

Talvolta, invece, può capitare che qualcuno vi chieda gentilmente di tenere in braccio un bambino (presumibilmente suo figlio, ma, vista la vostra presenza forzata e artificiosa nella foto, non si può esserne certi) per poter scattare una foto con voi e il piccolo. Altri cinesi, invece, di fronte a un gruppo numeroso mettono in atto una vera e propria selezione: seguendo alcuni criteri a noi sconosciuti, infatti, essi individuano coloro che verranno immortalati nella foto, scartando, di conseguenza, gli altri ragazzi del gruppo.

Come interpretare questa usanza? Nonostante un mese di permanenza in questo Paese affascinante non sono riuscita a comprendere la ragione di questa bizzarra consuetudine.

*Francesca Capozzo studia Lingue e Relazioni internazionali all'Università Cattolica di Milano. Si interessa di cultura e lingua cinese e delle dinamiche politiche e economiche internazionali.*



*foto Federica Salamino*