

## Song Zhiwei – Chinese ondernemer in België

“Belgen leggen veelal de nadruk op kwaliteit in plaats van op kwantiteit. Dit is zo op verschillende aspecten van het leven, waardoor een focus wordt aangemoedigd op de waarde en het genieten van wat men heeft, in plaats van voortdurend op zoek te zijn naar meer.”



**Wanneer heb je voor het eerst België bezocht en hoe heb je dat ervaren? Waarom kwam je die eerste keer naar België?**

Ik kwam in oktober 1986 naar België. Het was een groot contrast met mijn leven in China: zo veel auto's, niet zo veel mensen, mooie gebouwen en erg propere straten. Ik kwam naar België om een masteropleiding te volgen in Leuven aan de Faculteit van Landbouwwetenschappen.

**Hoe heb je je voorbereid op dat allereerste bezoek? Volgde je een speciale opleiding alvorens op het vliegtuig richting Brussel te stappen? Las je voor je vertrek boeken over België of sprak je met Chinezen die al in België geweest waren?**

Ik kocht een radio. Ik las geen enkel boek over België. Ik kende geen Chinezen in China die me over België konden vertellen.

**Welk advies kreeg van je Chinese familie voor je vertrek?**

Mijn familie en vrienden wisten ook al niets over België. Ze eisten van mij om hard te studeren en een goede student te zijn in de klas. Ze vroegen mij eveneens te sporten om gezond en fit te blijven.

**Je hebt nu regelmatig contact met Belgen. Waar liggen de moeilijkheden om, als Chinees, efficiënt met Belgen te communiceren? Hoe komt het dat Belgen en Chinezen elkaar soms niet begrijpen?**

Belgen hechten vaak veel waarde aan directheid en duidelijkheid in de communicatie. Dat is iets wat in vele Westerse culturen gangbaar is. De Chinese communicatiestijl is daarentegen vaak indirect en genuanceerder, met veel aandacht voor het bewaren van de harmonie en het vermijden van conflicten. Dit verschil kan tot misverstanden leiden waarbij Belgen, Chinezen als ontwijkend of

dubbelzinnig beschouwen. Terwijl Chinezen, Belgen bot of zelfs onbeleefd kunnen vinden. Belgische ondernemers kunnen een rechtlijnige, agenda gestuurde aanpak waarderen, terwijl de Chinese tegenhanger wellicht de nadruk legt op het opbouwen van een zakenrelatie en indirecte onderhandelings technieken voordat ze aan de slag gaan.

### **Wat kan, volgens jou, de communicatie tussen Belgen en Chinezen verbeteren? Hoe kunnen zij elkaar beter begrijpen?**

Het aanmoedigen om elkaars taal te leren is van fundamenteel belang! Hiervoor zijn meer culturele uitwisselingsprogramma's nodig zoals studentenuitwisselingen, professionele stages en cultuurreizen. Dergelijke initiatieven kunnen stereotypes doorbreken. Laat jongeren deelnemen aan gezamenlijke projecten, vooral op gebied van technologie, innovatie en onderzoek. Technologie kan bovendien ook gebruikt worden om de onderlinge communicatie te verbeteren met vertaalapps en met virtuele realiteit om onvergetelijke culturele ervaringen op te doen.

### **Hoe ervaren Chinezen, volgens jou, ons, Belgen?**

Veel Chinezen kijken met bewondering naar België als een land met een hoge levensstandaard, uitstekende sociale voorzieningen en een vreedzame levensstijl. In China staat België bekend voor haar hoogwaardig onderwijssysteem en uitstekende onderzoeksinstellingen, vooral op gebied van geneeskunde, technologie en wetenschappen. Belgen worden ook gezien als milieubewust, en vooruitstrevend op het vlak van hernieuwbare energie en het volhouden van inspanningen voor een duurzame maatschappij.

### **Welke eigenschap van Belgen bewonder je het meest?**

Belgen leren vaak meerdere talen, waaronder Nederlands, Frans en Duits, naast Engels. Deze taalvaardigheid is niet alleen praktisch in een geglobaliseerde wereld, maar weerspiegelt ook een culturele openheid en sterk aanpassingsvermogen. Dat is iets waar vele Chinezen naar opkijken. Wij zien dat Belgen ook goed zijn in een balans vinden tussen werk en privéleven. België kent een geschiedenis van vele gerenommeerde kunstenaars, wetenschappers en uitvinders. De steun van het land voor innovatie blijkt uit de onderzoeksinstellingen van wereldklasse en een bloeiende technologie-startup scene. België is gastheer voor het hoofdkwartier van de Europese Unie en tal van andere internationale instellingen. Belgen spelen een cruciale rol in de Europese en mondiale diplomatie. Dit onderstreept het vermogen van de Belgen op het gebied van internationale betrekkingen en consensusvorming.

### **Wat is de belangrijkste les die je van Belgen hebt geleerd?**

Van culinaire hoogstandjes tot vakmanschap. Belgen leggen de nadruk op kwaliteit in plaats van op kwantiteit. Dit is zo op verschillende aspecten van het leven, waardoor een focus wordt aangemoedigd op de waarde en het genieten van wat men heeft, in plaats van voortdurend op zoek te zijn naar meer. Het Belgische politieke landschap, gekenmerkt door complexe onderhandelingen en consensusvorming tussen diverse taalkundige en regionale groepen, benadrukt het belang van compromissen en dialoog bij het oplossen van conflicten. Deze les in diplomatie en onderhandelen is waardevol in zowel persoonlijke als professionele omgevingen, waarbij wordt gepleit voor oplossingen die meerdere perspectieven in overweging nemen en tegemoetkomen aan de behoeftes van alle betrokken partijen.

### **Wat betekent 'Chinability' voor jou? Met andere woorden, welke aanpak en instelling stellen jou in staat om als Chinees efficiënt met Belgen te communiceren en samen te werken?**

De benadering die we bij het communiceren moeten volgen, is openheid en respect, denken vanuit het standpunt van de ander. Ik denk dat de beste manier om als Chinees efficiënt te communiceren met Belgen is: de talen van België te leren spreken, hoe meer hoe beter!

Song Zhiwei is een Chinese ondernemer in België en op dit moment Executive Secretary-General of the World Young Scientist Summit (WYSS), European Secretariat.

Meer op <https://www.wyss.org.cn/2023/en/>