Проведение переговоров и встреч по бизнесу на качественном уровне подразумевает необходимость соблюдения делового этикета.

В связи с национальными и культурными традициями, китайский деловой этикет имеет свои особенности. Так и хочется продолжить: “Незнание которых не освобождает вас от ответственности”. Но если серьезно – риск попасть в неловкое положение и показать себя в неправильном свете действительно весьма велик. Поэтому, если у вас запланирована бизнес поездка в Китай, лучше подготовиться к ней заранее.

Важно понимать, что мы для китайцев так же непонятны, как и они для нас. Чужаки, которые могут обмануть. Потому в общении китайцы часто используют посредников, которые выступают в роли поручителей и, которым можно доверять: таких которые прошли испытание успешными сделками и временем. В процессе переговоров уточняющие вопросы зачастую задают не напрямую, а через посредника.

Деловые встречи лучше согласовать заранее, за несколько месяцев и в письменном виде. В тексте желательно рассказать об истории вашей компании, описать продукцию или услуги, которые она предоставляет. Также описать ваши ожидания от предстоящих переговоров. Все это должно быть изложено на китайском языке. Быстрое решение вопросов не всегда реально потому, что в Китае достаточно развита бюрократия: много времени занимают уточнения и согласования на разных уровнях.

Деловая этика Китая не предполагает знакомство с вами, как с личностью. Вы – часть компании, ее лицо. Расположение скорее вызовет четкое изложение сути дела, чем попытки вызвать доверие через симпатию. В самом представителе компании важна должность. К слову сказать, так же они относятся и к себе.

В обращении сперва озвучивается должность, а затем фамилия. По имени принято называть только в кругу семьи или близких друзей. Потому даже спустя годы успешного сотрудничества китайцы вряд ли одобрят фамильярность в общении с деловыми партнерами.

Как нам сложны для запоминания их имена, так и им наши слишком длинны. Вряд ли запомнят многосложное сочетание славянского имени и отчества. В официальном обращении останется только уважительное господин/госпожа и фамилия (или ее часть). Во время деловых встреч принято обмениваться визитками, информация на которых изложена на китайском и английском языке. Наличие визиток обязательно для знакомства.

Для успешного результата стратегически важных переговоров, компанию лучше представлять ее главе, а не заместителю. Правила делового этикета в Китае всегда предпочитают личные встречи перепискам и звонкам. На переговоры категорически нельзя опаздывать: будет воспринято как оскорбление и повлияет на результат.

Китайский этикет подразумевает сдержанность, в одежде – скромность без изысков. Вручать или принимать подарки нужно непременно двумя руками – это уважение. Также принято принимать и визитки, двумя руками. Приветствуя – пожать руку или сделать небольшой поклон от плеч. Когда сидите – нежелательно скрещивать ноги. Считается, что показать подошву обуви то же самое, что высказать небрежение оппонентом. В качестве подарка всегда уместны национальные сувениры. Если цветы – только не белые розы, если на подарке имеются цифры – только не четвёрка.

На деловых встречах не принято смеяться в голос, как не принято и показывать переживания о результатах переговоров. Но не верьте показному равнодушию, так как объясняется оно желанием получить более выгодные для себя условия сделки, скрывая свою заинтересованность.