Лекция 1

**Китайский деловой этикет**

За последние годы Китай сильно укрепил свои позиции в мировой экономике. Социально-экономические успехи страны заставляют все мировое бизнес сообщество более внимательно изучать азиатский рынок, а также особенности восточного делового этикета.

Благодаря росту экономики Китая жители этой страны стараются адаптироваться к общепринятым правилам предпринимательства, европейским нормам этикета. Тем не менее, у китайцев до сих пор сохраняются и широко используются свои особенности в этих вопросах, берущие начало в истоках азиатской культуры.

**Приветствие и знакомство**

В целом китайцы народ общительный и дружелюбный. Подойти и заговорить с незнакомым человеком на улице не считается чем-то удивительным.

При встрече китайцы обмениваются рукопожатием, особенно с иностранцами, или приветствуют друг друга легким кивком, возможно, поклоном от плеч, а не от пояса, как японцы. Старший по возрасту должен поздороваться первым.

Наиболее распространённое обращение в деловом мире, свидетельствующее об особом уважении к человеку - «господин» или «госпожа» перед фамилией. Также приветствуется использование официальной должности или титула китайца, а затем фамилии. На «вы» обращаются к пожилым или малознакомым людям. Обращение по имени распространено только у близких родственников или друзей примерно одного возраста.

При знакомстве практикуется обмен визитными карточками, чаще всего двухсторонними – на русском и китайском языках, но можно использовать и карточку на английском языке. Брать и подавать визитку нужно обязательно обеими руками.

В культуре Китая не принято выказывать свои эмоции, особенно в незнакомой обстановке, поэтому во время знакомства китайцы ведут себя сдержанно и подчеркнуто официально, избегая даже улыбок. Подсознательно они воспринимают иностранцев как чужаков и незваных гостей. Но в обычной жизни китайцы доброжелательны и очень приветливы.

Любые формы телесных контактов между незнакомыми людьми, такие как объятия, похлопывания по плечу или поцелуи воспринимаются китайцами отрицательно, особенно если это касается женщин. Помогать женщине, открывая перед ней дверь или подставляя стул, а также уступать место и дотрагиваться до нее не принято. Для женщин в компании запрещено курение и употребление спиртных напитков.

В Китае не следует показывать на человека указательным пальцем, для этого используют вытянутую руку ладонью вверх. Класть ноги на стол или стул, свистеть, а также щелкать пальцами считается неприличным.

Скромность – главный критерий при выборе одежды в Китае. И, хотя, современная молодёжь все чаще выбирает яркий европейский стиль, экстравагантностью в одежде по-прежнему вызывает у китайцев усмешку и иронию.

**Специфика общения**

Самая большая ошибка, которую можно допустить в общении с китайцем – это его **прилюдное** оскорбление, унижение или обман. Если подобное произойдет на публике – вы наживете себе врага, способного даже на месть, так как по своей натуре китайцы злопамятны. Стоит помнить, что китайцы могут быть и крайне импульсивными, что может создать сложную ситуацию при общении в случае прилюдных оскорблений. Если же вы обманите или оскорбите китайца не при свидетелях, то первое будет воспринято им как доказательство вашего ума, а второе – как показатель внутренней силы.

**Подарки**

В Китае принято обмениваться сувенирами. Причем стоит дарить подарок всей компании, а не определенному лицу. Подавать и принимать любые предметы стоит только двумя руками, это признак уважения. В момент получения подарка не принято его сразу смотреть. Некоторые китайцы, особенно пожилого возраста, могут сначала отказаться от презента. В этом случае стоит настоять, может даже не один раз, до того как подарок будет принят.

Любые режущие предметы символизируют в Китае разрыв отношений, поэтому дарить их не стоит. Если вы дарите цветы, то их число должно быть четным. Цветы белого цвета исключаются при выборе подарка, так как белый цвет – цвет смерти. Подарок лучше всего завернуть в бумагу красного цвета (красный - цвет счастья в китайской культуре). При выборе подарка старайтесь избегать любых ассоциаций с цифрой 4 - это число считается несчастливым.

Если вас пригласили в гости к себе домой стоит купить подарок для хозяйки дома – шоколад, торт или ликер. Столовое вино у китайцев не в почете, поэтому это не лучший подарок, а вот коньяк, виски, книги, картины, сувениры для дома или любая престижная электроника будут хорошим подарком для хозяина дома. Если вы знаете, что в семье есть дети, то стоит не забыть и о подарке для них.

**Правила поведения в гостях**

Китайцы не любят принимать гостей у себя дома, особенно иностранцев, традиционно назначая встречи в общественных местах – офисе, отелях, бизнес-центрах. Прием пищи, чаще всего является неотъемлемой часть деловой встречи, отказ от которого может рассматриваться как оскорбление.

Если вас пригласили домой, то вам оказали большую честь. Опаздывать, так же как и засиживаться в гостях, считается признаком дурного тона. Первый тост или небольшое приветствие на любом мероприятии всегда за самым старшим из собравшихся. Маленькая деталь – перед входом в дом в Китае нужно разуваться.

В Китае не едят вилками, поэтому стоит научиться пользоваться китайскими палочками. Хотя если в деловых или туристических районах страны в ресторане вы попросите вилку, то вам ее принесут. Для того чтобы облегчить трапезу с помощью палочек китайцы традиционно держат тарелку около рта. Перед тем как начать есть, стоит дождаться пока за стол сядут все присутствующие и к еде приступят хозяева дома. Если вы в гостях, то стоит пробовать все, что вам предложено, стараясь демонстрировать хозяевам, что вы наслаждаетесь угощением.

**Деловой этикет в Китае**

Для любого китайца престиж компании, в которой он работает превыше его личного успеха. В Китае из-за неблаговидного поступка одного из членов группы – семьи, трудового коллектива или общественной организации – можно потерять репутацию всей группы, поэтому в любой ситуации китаец старается вести себя достойно.

В Китае не принято спорить со старшими по возрасту, званию, рангу и положению. Это будет воспринято ни как грубейшее нарушение этикета, а национальной традиции в целом.

Если вы только собираетесь налаживать деловые отношения с китайской стороной, то лучше воспользоваться услугами посредников, которые смогут официально представить вашу компанию и выступить гарантами сделок и поручителями. Китайцы всегда стремятся удостовериться в благонадежности фирм, желающих с ними работать, поэтому хорошие рекомендации о вашей компании будут очень уместны.

В отличие от России, в Китае деловые отношения носят более формальный характер, исключающий более близкие контакты (рестораны, театры, кафе, клубы и т.д.). Это объясняется щепетильным отношением китайцев к разграничению бизнеса и личного общения.

При ведении бизнеса с китайскими партнерами стоит запастись огромным терпением, так как бюрократический аппарат Китая огромен и согласование различных вопросов требует в стране много времени и сил. Кроме того, китайцы очень скрупулезные люди, не принимающие решения без досконального изучения всех аспектов дела. Поэтому в переговорах стоит задействовать высококвалифицированных специалистов, разбирающихся во всех тонкостях вопроса и хорошего переводчика, знающего специфические термины.

Пытаться завоевать симпатию китайца во время деловых переговоров путем личностного общения не стоит, так как в иностранных партнерах китайцы видят не личность, а представителей компаний. Четкое изложение сути дела даст больший результат, чем радушное, дружеское общение. Тем не менее, китайцы стремятся наладить дружественные неформальные отношения с иностранцами, интересуясь вопросами семьи и детей, делая это, как правило, искренне.

Ранг играет в деловой культуре Китая огромную роль. Поэтому на переговорах лучше присутствовать главе компании, а не его помощнику или заместителю.

Любую важную деловую встречу стоит планировать и оговаривать за несколько месяцев. После достижения договоренности можно выслать полную информацию о компании и любые документы, касающиеся предстоящих переговоров. Опоздание на встречу будет воспринято как оскорбление, так как пунктуальность в Китае считается символом добродетели. Поэтому на встречу лучше приходить немного раньше назначенного времени.

В Европе многие считают китайцев хитрецами и пройдохами, так как на востоке подходы к ведению бизнеса во многом отличаются от европейского по стилю, тактике, приемам изучения партнеров и рассматриваются в старой части света как неприемлемые. Нужно рассматривать эти особенности китайской культуры как национальные хитрости, воспринимать их спокойно и использовать на свое благо.

Из китайских хитростей можно отметить их наигранное безразличие к делу или к неудаче коммерческих переговоров. Эти приемы используются лишь для того, чтобы заставить партнера заволноваться и пойти на уступки, особенно в вопросах цены. Китайцы даже могут изобразить контролируемый гнев, опять-таки ради проверки нервов партнеров, готовых в случае испуга уступить в цене.

Грубая и неприкрытая лесть тоже может быть использована китайцами для достижения своих целей. Нужно стараться быть невозмутимыми и терпеливыми, торговаться, по примеру самих китайцев, но помнить о важности компромиссов для китайской стороны, традиционно видящей в них суть переговоров. Для того чтобы вас восприняли в Китае как профессионала своего дела нужно обладать: упорством, терпением, осторожностью, настойчивостью и невозмутимостью.

Китайцы крайне недоверчивы в бизнесе, поэтому найти хорошего делового партнера в этой стране достаточно сложно. Дело в том, что любое бизнес предложение от европейца воспринимается китайцем как предложение с подвохом, которое нужно вычислить и обернуть в свою пользу. Хорошим помощником в поиске партнеров по бизнесу в Китае может стать консультационные или переводческие фирмы, работающие много лет на этом рынке. Их опыт может стать проводником ваших намерений и оградить от профессиональных аферистов, которых в Китае более чем достаточно.