




Этика делового общения в Китае



Обычная форма приветствия в Китае — легкий поклон, хотя рукопожатие также является весьма распространенным.

В отношении протокола китайцы довольно педантичны.

A photograph showing four Chinese men seated at a long wooden conference table in a meeting room. They are dressed in business attire, including suits and a striped shirt. The man on the far left is wearing glasses and looking down at papers. The man next to him is looking towards the center. The man in the middle-right is looking towards the right. The man on the far right is looking towards the center. There are water bottles on the table in front of them. The background consists of wood-paneled walls and a white vent on the left.

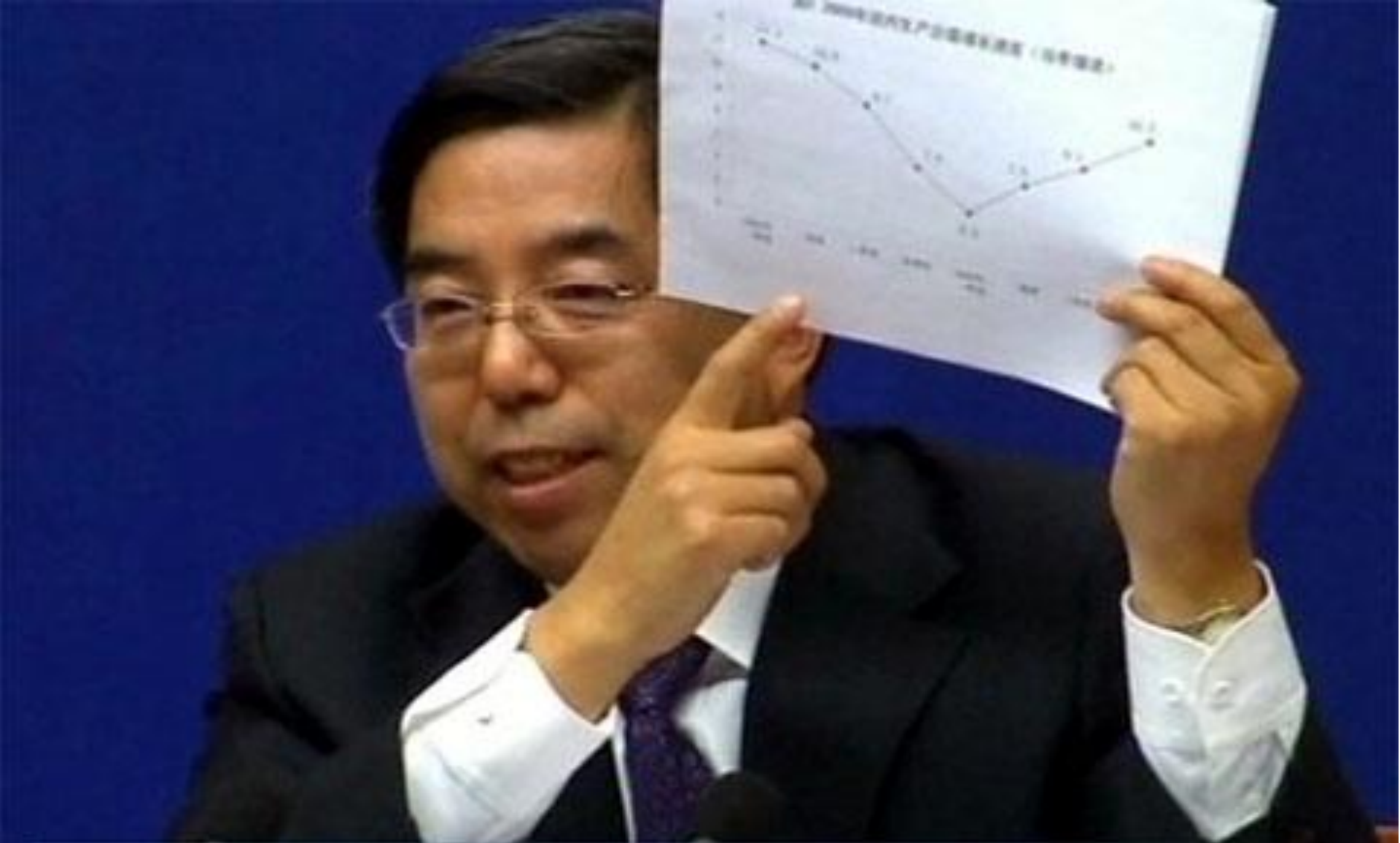
Во время деловых встреч китайские участники переговоров очень внимательны к двум вещам:
1) сбору информации относительно предмета обсуждения, а также партнеров по переговорам;
2) формированию "духа дружбы".



"Дух дружбы" китайцы, по сути, отождествляют с хорошими личными отношениями партнеров. При этом желательно не забывать, что во время приветствий при обмене рукопожатиями (оно принято в Китае), сначала жмут руку наиболее высокопоставленного лица.



В китайской делегации, как правило, много экспертов, например эксперт по финансовым вопросам, техническим и т. д. В результате численность делегации оказывается достаточно большой.



Китайцы ведут переговоры, довольно четко разграничивая отдельные этапы: первоначальное уточнение позиций, их обсуждение и заключительный этап переговоров. На начальном этапе большое внимание уделяется внешнему виду партнеров, манере их поведения, отношений



На этой основе китайцы пытаются определить статус каждого из участников переговоров. В дальнейшем они в значительной мере ориентируются на людей с более высоким статусом, как официальным, так и неофициальным. Кроме того, в делегации партнера ими выделяются люди, которые выражают симпатии китайской стороне. Именно через этих людей китайцы впоследствии стараются оказать свое влияние на позицию противоположной стороны.



На переговорах с китайской стороной не следует ожидать, что партнер первым "откроет свои карты", то есть первым выскажет свою точку зрения, первым сделает предложения и т. д. Если переговоры проводятся на китайской территории (кстати, они любят проводить переговоры у себя дома), китайцы могут сослаться на то, что согласно их традициям "гость говорит первым". Попытки же получить вначале информацию от китайской стороны часто оказываются безрезультатными:

Китайская сторона делает уступки обычно под конец переговоров, после того как оценит возможности противоположной стороны. Причем в момент, когда кажется, что переговоры зашли в тупик, китайцами вдруг вносятся новые предложения, предполагающие уступки. В результате переговоры возобновляются. Однако ошибки, допущенные партнером в ходе переговоров, умело используются.



Окончательные решения обычно принимаются китайскими участниками не за столом переговоров с партнером, а дома. Одобрение достигнутых договоренностей со стороны «центра» практически обязательно. При этом не исключено, что при возможности они постараются улучшить для себя достигнутые договоренности, внести поправки и оговорки.





В Китае придают важное значение налаживанию неформальных отношений с зарубежными партнерами. Вас могут спросить о возрасте, семейном положении, детях – не обижайтесь, это искренний интерес к вам. Вас радушно пригласят в гости или в ресторан на обед, где подадут не



Если вы не готовы попробовать предлагаемое вам экзотическое блюдо, не отказывайтесь демонстративно. Попытайтесь съесть хотя бы маленький кусочек, а остальное смешайте на тарелке. Подача супа к столу – сигнал того, что обед близится к завершению. Гость встает из-за стола первым .



Основной напиток китайцев – рисовая водка (крепостью 55 градусов). В народе очень популярно красное вино каулиян. Азия – церемониальна, поэтому в Китае приняты тосты, но чокаться не обязательно. Если же чокаются, то соблюдая старое правило: младший должен чокнуться верхней частью своего бокала о ножку бокала, который поднимает старший, тем самым показывая, что он ставит себя ниже сотрапезника. Разливающий напиток должен наполнять чужие бокалы до краев, иначе это будет выглядеть как неуважение. Чокаясь, произносят "кан пей", что соответствует русскому "пей до дна", а в переводе с китайского "чтобы река



Подарки лучше делать не определенному лицу, а всей организации, так как местные правила могут запрещать принимать личные подарки. Избегайте преподносить дорогие подарки — это может вызвать неоднозначную реакцию. Подарок следует принимать обеими руками.