**ДОКЛАД**

Китайский деловой этикет ассоциируется со сложным сводом строгих правил, однако те, кто бывал в Китае, могут посчитать, что нормы этикета там намного проще, чем в Европе.

На самом деле правда, как всегда, где-то посередине. Этикет, безусловно, существует, его правила достаточно жёсткие, но они уже не такие сложные, какими были в древние времена. Важный момент: значительная часть норм этикета не выделяется в отдельную дисциплину, которую надо изучать. Они являются частью культуры и менталитета китайцев, поэтому действуют по умолчанию и не обсуждаются, так как по-иному, с их точки зрения, и быть не может. Основополагающий принцип — соблюдение иерархии. Согласно конфуцианскому мировоззрению, существует чёткая система взаимоотношений между членами общества в целом и внутри отдельных коллективов в частности.

Отмечу два правила, которые надо обязательно усвоить представителям западной культуры, собирающимся вести дела с китайцами. Во-первых, в Китае впереди всегда идёт глава делегации. Он же начинает переговоры и подводит итоги. В ходе переговоров он может давать слово своим подчинённым. Те не должны перебивать главу делегации, но могут попросить слово, чтобы дополнить сказанное им. Вам надо следить за тем, чтобы члены вашей делегации тоже соблюдали этот принцип. Если члены вашей делегации станут перебивать главу или спорить между собой в присутствии китайцев, последние решат, что ваш коллектив раздроблен и напоминает птичий базар.

Во-вторых, будьте пунктуальны — китайцы воспринимают опоздания как неуважение и сами обычно не опаздывают. Если вы находитесь в Китае, выезжать на встречи лучше заранее, потому что серьёзные автомобильные пробки в крупных китайских городах — явление далеко не редкое.

**1. Приветствие**

Кивок и улыбка – очень распространённый тип приветствий. На официальных бизнес-встречах вам протянут руку для рукопожатия, но этот шаг должен инициировать ваш китайский партнёр.

Помимо “你好” (nǐ hǎo – здравствуйте) и “很高兴认识你” (hěn gāoxìng rènshí nǐ – приятно познакомиться), вы также можете сказать “幸会” (xìng huì – я очень рад с вами познакомиться) или “久仰” (jiǔyǎng – я с нетерпением ждал нашей встречи); эти две фразы без сомнений впечатлят вашего собеседника. Китайцам всегда нравится, когда кто-то может сказать что-то на их языке, но удостоверьтесь в том, что вы знаете точные значения фраз, и используйте их в правильных ситуациях.

В Китае не приняты поцелуи и объятия при встрече, также китайцам не знакома наша привычка открывать женщине дверь и уступать ей место. Однако принято пропускать вперёд старшего по званию.

**2. Обращение**

К большинству людей стоит обращаться по должности и фамилии. Например:

王经理 (Wáng jīnglǐ; Менеджер Ванг), 张教授 (Zhāng jiàoshòu; Профессор Чжан). Если собеседник — заместитель, то слово «зам» стоит опустить: китайский партнёр будет счастлив, что вы «повысили» его в звании.

Если вы не до конца уверены в точной должности, вы можете использовать 先生(xiānshēng; сэр, мистер, господин)，小姐(xiǎojiě; мисс) или 女士(nǚshì; мадам).

**3. Визитки.**

При знакомстве происходит обмен визитками. Визитка считается продолжением человека, поэтому обращайтесь с ней аккуратно. Карточку надо вручать и принимать двумя руками, при этом пристально смотря на неё в процессе обмена. После того как вы получили визитки китайского партнёра и его коллег, их можно убрать в карман или разложить перед собой на случай, если возникнет необходимость заглянуть в них, чтобы не ошибиться в имени или должности собеседника. Нельзя мять или сгибать визитки.

На вашей визитке основная информация в идеале должна быть на китайском языке. Но вы должны быть уверены, что там написано именно то, что имеете в виду. Если нет возможности изготовить визитки на китайском, надо это сделать хотя бы на английском.

**4. Светские беседы**

Китайцы, как и многие другие, часто начинают разговор с простых тем, которые помогут растопить лёд. Вопросы вроде “你吃了吗?” (Nǐ chīle ma? Вы ели?) или “你去哪儿了？” (Nǐ qù nǎr le? Где вы были?) – обычное явление в китайской культуре. Но не отвечайте на них во всех подробностях. Они несут примерно тот же смысл, что и «Как дела?» в английском.

Скромность, улыбчивость и спокойствие — главное оружие в общении с китайцами. Если вас хвалят, отвечайте: «Ну что вы, куда мне, а вот вы просто молодец!» Это поможет растопить лед

*Также никогда не давайте отрицательный ответ. Китайцы считают невежливыми прямые отказы. Замените «нет» на «возможно» или «мы об этом подумаем».*

**5. Темы для разговора**

Можно:

Климат, путешествия, пейзажи и еда – очень популярные и безопасные темы для разговора в Китае. Вы также можете рассказать о своих положительных впечатлениях от страны.

Китайцы очень позитивно воспримут похвалу за хорошую организацию переговоров, вкусную кухню, а также ваши восторги и познания в их древней великой истории.

Нельзя:

Старайтесь избегать политических дискуссий, особенно тем, связанных с Тайванем, Тибетом и человеческими правами.

**7. Порядок за столом**

Главы делегаций садятся друг напротив друга, справа от них — вторые по статусу люди, слева — третьи, дальше все садятся по убыванию значимости должностей. Переводчики должны сидеть рядом с главами делегаций, а справа или слева — не имеет значения. Остальные члены делегации рассаживаются, как было описано выше.

Если стол круглый, может быть два варианта рассадки. Первый — примерно такой же, как и за прямоугольным столом, то есть руководители устраиваются друг напротив друга. Второй: руководители сидят рядом, другие участники садятся по принципу «чем ниже должность, тем дальше от начальства». На переводчиков это правило не распространяется. Если переводчиков несколько, то главные переводчики садятся возле глав делегаций, но не между ними, а остальные занимают места между другими участниками мероприятия, чтобы при необходимости помогать им общаться. Круглые столы, как правило, используются во время приёмов пищи, то есть когда возможно неформальное общение.

**9. Приглашение**

После переговоров китайцы любят приглашать в ресторан. Отказываться нельзя, иначе вы их очень обидите. Если вас пригласили в ресторан китайские партнеры, то счет оплачивают они, и пытаться с ними спорить не имеет смысла. По этикету, хозяин / местный житель оплачивает счет. Но если ужин неформальный, хотя бы сделать вид, что вы готовы заплатить, можно и нужно!

Если же китайцы настаивают, неохотно согласитесь и скажите, что потом пригласите вы. Но помните, если партнёр нагрянет в Россию, вы должны будете «вернуть долг» и пригласить его в ресторан в ответ

Если вы приглашаете кого-то куда-то, вы должны за это заплатить. Это особенно касается бизнес-встреч. Оплачивая ужин, не показывайте свои деньги гостям. Для начала прочитайте о негласном правиле оплате чека.

**8. Приём пищи**

Не начинайте есть раньше остальных, особенно людей, старше вас по возрасту и выше по должности. Это очень важно в китайской культуре.

Не доедайте все до конца. Иначе ваши собеседники подумают, что вы все ещё голодны и вас плохо накормили. В результате они могут продолжить накладывать вам в тарелку еду.

Хозяин — всему голова: у любого застолья есть место для хозяина, обычно в хороших ресторанах оно обозначено красиво завязанной салфеткой в бокале. Но чтобы не опозориться, не торопитесь садиться, пусть китайцы укажут вам ваше место. Чем ближе к хозяину, тем важнее гость.

Пир горой: китайцы заказывают много блюд, чтобы выразить уважение гостю и пустить пыль в глаза. Для проформы они попросят что-нибудь выбрать и вас. Советую больше одного блюда не заказывать — поверьте, и без него стол будет ломиться от яств.

Вперёд батьки в пекло: нельзя начинать есть, пока не приступил хозяин, даже если он уговаривает. Понятно, что хочется скорее все попробовать, но есть раньше хозяина некультурно, особенно это касается рыбы.

Долой брезгливость: хозяин подложил вам своими палочками кусочек мяса? Улыбнитесь и поблагодарите! Если вам это кажется негигиеничным, не ешьте, вам ничего не скажут. Просто знайте, что китайцы так выражают заботу о госте, боятся, что он уйдёт голодным!

Не зевать: китаец сказал тост и тянется к вашему бокалу. Скорей опускайте бокал ниже его и чокайтесь, пока он не успел опустить свой. Это знак уважения, и если вы хотите показать, что уважаете китайские традиции, это ваш момент!

Ай, как вкусно: вы думаете, китайцы чавкают от невоспитанности? В компании с иностранными партнерами это выглядит именно так, но в китайском обществе «музыкальное» сопровождение поглощения пищи является показателем, что еда вкусная и гость доволен застольем!

Никогда не втыкайте под прямым углом палочки в тарелку. Этот жест предназначен для похорон, поэтому вы можете сильно обидеть людей за столом.

Более того, не стучите палочками по тарелке, поскольку это ассоциируется с попрошайничеством

**11. Подарки**

Обмен подарками — важный аспект этикета. На эту тему написано очень много, и обычно отмечается, что ритуал очень сложен и имеет много ограничений. Например, нельзя дарить часы («счётчик жизни»), нельзя открывать подарок при дарящем и т. д. Это все правда, но относится больше к прошлому.

В настоящее время обмен подарками происходит во время завершения первой встречи. Подарки открывает сам дарящий и поясняет, что он дарит. Китайцы любят дарить сувениры, изделия народных промыслов и другие предметы, имеющие отношение к их культуре. Эти вещи могут выглядеть вполне простыми, однако в них может быть скрыт какой-то символ или они могут ассоциироваться с древней легендой.

Принимайте подарок двумя руками. Не открывайте его сразу же, если вас не попросит об этом человек, который его подарил.

Вручение подарков китайским коллегам – это искусство. Не дарите настенные часы, зелёные шляпы или хризантемы. Фраза «подарить настенные часы» созвучна на китайском с фразой «сходить на похороны», а хризантемы обычно кладут на могилы. Что касается шляп, то в китайском языке выражение «подарить зелёную шляпу» аналогично нашему «наставить рога мужу».

Если переговоры проходят не в первый раз и партнёр рассказывал о семье, то самый лучший способ укрепить связи — привезти подарок его жене.

Подарки не должны быть дорогими. И если вы ведёте переговоры с чиновниками, не давайте им причину принять вашу доброту за взятку.

В конечном итоге, китайцы в бизнесе понимают и с уважением относятся к культурным различиям. Они не ожидают от иностранцев полного знания всех их традиций. И все же ознакомившись с основами китайского бизнес-этикета и культуры, вы не только впечатлите коллег и клиентов, но и выстроите с ними более сильные и прочные отношения.

**11. Одежда**

Степень открытости Китая внешнему миру очень высока, и все китайцы знают, что у иностранцев принято на встречи надевать костюмы. На первую встречу и на мероприятия с участием высокопоставленных лиц лучше одеться официально.

Если вы принимаете китайскую делегацию, лучше предупредить ее о предпочтительной форме одежды, поскольку некоторые китайские бизнесмены могут не иметь достаточного опыта в международных делах, не знать требования протокола, не прочитать программу своего визита или просто устать с дороги и не подумать о необходимости надеть костюм. Может случиться и наоборот: китайцы оденутся официально, а вы планировали неформальное мероприятие на природе и пришли в свитерах и джинсах. Поэтому лучше на всякий случай согласовывать формат встреч заблаговременно.

Экзотики в нарядах надо избегать. Если ваш наряд будет чересчур оригинальным, это будет воспринято негативно и уронит ваш авторитет. Один мой знакомый надел на встречу с китайцами пиджак известного западного бренда. Пиджак был дорогой и соответствовал последнему писку тогдашней моды — выглядел несколько потрепанно. Встреча прошла достаточно дружелюбно. Но после ухода моего приятеля с китайцами случилась истерика: они не следили за западной модой и восприняли «потрепанность» как свидетельство нищеты и неухоженности. Соответственно, деловые отношения с этим человеком на том и закончились. Женщинам — участницам переговоров, естественно, также надо одеваться скромнее — избегать мини-юбок, голых плеч и глубоких декольте, чтобы у китайцев не возникло сомнений в их моральном облике.

**Вопросы?**

1. На какие темы лучше всего разговаривать в начале диалога?
2. Что за негласное правило об оплате чека?
3. В какой одежде лучше всего приходить на переговоры?
4. Я слышал\слышала, что с китайцами психологически очень тяжело вести переговоры. Так ли это и почему?

Этикет борьбы за счет

Нередко можно увидеть, как люди дерутся из-за счета в китайских ресторанах. Они попытаются отобрать счёт у кого-нибудь другого за своим столом и будут кричать друг на друга с красными лицами. Считается вежливым предложить один или даже два раза оплатить счёт, даже если вы гость. Могут быть очень громкие протесты, чтобы показать, что они искренне хотят сами оплатить счёт, но часто это просто блеф.

Как правило, пожилые платят за молодых, мужчины платят за женщин, спрашивающий платит за спрашивающего. Тем не менее, всякий раз, когда кто-то предлагает оплатить счёт, сражайтесь с ним (физически, если необходимо) за честь. Если вы проиграете, вы заберёте счёт в следующий раз. Если кто-то говорит, что ему нужно “сходить в туалет” ближе к концу трапезы, убедитесь, что он не пробирается тайком, чтобы оплатить счёт. Не стесняйтесь делить счёт, если вы едите с коллегами или друзьями, с которыми у вас есть взаимопонимание.

https://www.digmandarin.com/all-video-lessons/unwritten-rules-for-paying-dinner-bill-in-china#1466765207383-ec5d35a4-ffd8

ДО ДНА

До дна!

Ни одно застолье не обходится без алкоголя. Причём иногда похлеще, чем в России.

Начинается все безобидно: гости выбирают себе напиток по вкусу: пиво, вино, водку, ну или что-то безалкогольное. Хозяин произносит тост, соседи чокаются бокалами, а остальные ударяют бокалом по стеклянной столешнице, чтобы не тянуться через стол.

После пары-тройки таких тостов начинается этап индивидуальных тостов «до дна» 干杯 ганьбэй. Все подходят друг к другу по отдельности и пьют до дна, причем, выпив содержимое, важно показать пустой бокал в знак уважения!

ОБМАНЫ

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.

На переговорах не забывайте просить скидки — китайцы специально озвучивают завышенную сумму, чтобы потом обрадовать вас приятной скидкой в честь дружбы.