

План:

1. Вступление.
2. История социального развития КНР.
3. Социальная структура современного Китая.
4. Традиции китайского общества.
5. Особенности ведения деловых отношений.
 - А) Основные действия и ...
 - Б) Важные моменты.

Вступление.

Китай больше нельзя классифицировать как развивающийся рынок – это единый, самодостаточный и развитый организм, который начинает оказывать все большее влияние на внешний мир, подобно тому, как это делали Америка в начале 20-го века и Япония в 1970-х.

Китай – это страна возможностей. Но без погружения в деловую культуру и изучения всех тонкостей велик риск попасть в одну из ловушек сложной системы взаимоотношений и потерпеть неудачу. Даже при наличии отличного проекта.

Существует высказывание: «В Китае возможно все, но ничего не достанется Вам даром». И это, пожалуй, самая точная характеристика нашего восточного соседа. Перед тем как начать анализировать свое возможное сотрудничество с Китаем, необходимо понять, какие культурные драйверы лежат в основе деловой жизни страны и как правильно вести взаимодействие с приветливыми партнерами из Поднебесной.

История социального развития КНР.

С момента образования КНР в 1949 г., за шестьдесят лет ее истории, в структуре китайского общества трижды происходили значительные изменения.

Первые из них пришлись на 1949—1956 гг., когда в китайском обществе на протяжении короткого времени существовало четыре класса: рабочие, крестьяне, мелкая и национальная буржуазия. На этой стадии общественных трансформаций рабочий класс составляли 3,3% населения, крестьяне — 88,1%, национальный капиталистический класс — 0,4%. Социальная структура имела пирамидальную форму: основу пирамиды составляло огромное количество крестьян, все другие классы в совокупности не превышали 12% населения. Такая социальная структура показывает, что Китай в этот период отличает слабое развитие национальной индустрии и доминирование мелкого крестьянского хозяйства.

В 1956 г. после социалистической реформы право собственности на землю получили коллективные хозяйства: новая система сельского производства препятствовала производственной активности крестьян, что не улучшало условия жизни сельского населения. Были приняты постановления, запрещающие перемещение сельских жителей в города, создана система пожизненной приписки к месту жительства и нормированного снабжения жителей городов по месту работы или проживания. Внутри китайского крестьянства до 1978 г. не происходило никаких серьезных социальных сдвигов, хотя крестьяне составляли 67,4% населения страны. Это говорит о том, что вплоть до эпохи реформ и открытости Китай оставался аграрным обществом. Официально на этой стадии в Китае не было безработицы, но из-за огромного населения и отсталой экономики был крайне высок уровень скрытой безработицы (незанятые, полубезработные), ставшей одной из острейших социальных проблем для правительства. После 1956 г. в связи с официальным завершением социалистического перевоспитания в структуре китайского общества сложилось два основных класса — рабочих и крестьян (как единый стратификационный слой).

Эта структура просуществовала вплоть до 1978 г., когда в Китае официально начался период реформ и открытости, ознаменовавший собой третий этап структурных изменений общества

вследствие реконструкции политического курса рыночной экономики, индустриализации и урбанизации (сложилась новая социальная структура, состоящая из десяти базовых страт). Этот процесс можно разбить на три стадии.

1. Сразу с 1978 г. в деревне была создана семейная подрядная система ответственности, при которой оплата труда зависит от его результатов: объемы сельского производства сразу выросли, доходы крестьян резко повысились, но государственная и коллективная формы собственности оказались основой экономики. В 1982 г., чтобы снизить безработицу, в Конституции КНР индивидуальное предпринимательство было узаконено, оно стало развиваться быстрыми темпами, что повлекло сокращение в разрыве доходов разных социальных слоев, особенно горожан и крестьян.

2. В 1985—1991 гг. формируется новая стратификационная структура: уходит в прошлое пирамидальная модель общества, появляются новые социальные слои, разрыв в доходах между ними растет. Административная система и пожизненная приписка к месту жительства произвели большой социальной сдвиг: человеческий капитал, экономические и властные ресурсы стали главными факторами рыночной экономики, уровень индустриализации и урбанизации повысился, общество крестьянского типа стало постепенно трансформироваться в индустриальное. С 1985 г. в городах в государственных организациях была введена система подрядной ответственности. Новый закон о трудовом контракте изменил положение руководства предприятий и рабочих: руководители государственных предприятий получили больше прав самостоятельного хозяйствования и стали профессиональными управляющими, а рабочие — наемными. В это время возникают различные виды частной собственности, что порождало новые социальные слои — появилась страта частных предпринимателей, управленческих работников, специалистов и технического персонала.

3. В 1992—1999 гг. продолжает расти разрыв в доходах, ускоряются темпы создания неравновесной социальной экономики. Вместо прежней социальной структуры возникает новая, критериями социальной стратификации в которой выступают экономические ресурсы, человеческий капитал и власть. В марте 1992 г. два события (первое событие — Дэн Сяопин после поездки в специальные экономические зоны южной части Китая заявил, что не стоит загонять себя в идеологические и практические абстрактные споры о сути реформ — социализм это или капитализм; второе — открытие XIV съезда Коммунистической партии Китая) определили логику развития социалистической рыночной экономики, что привело к перераспределению ресурсов и упорядочению социальных отношений. Реформа экономики вызвала масштабное развитие частной собственности и рост страты частных предпринимателей. После введения в 1995 г. трудового контракта была отменена система пожизненного трудового закрепления и льготного обеспечения.

Социальная структура современного Китая.

На сегодняшний день в китайском обществе сложилось десять социальных страт: 1) государственные и общественные руководители; 2) управленческие работники; 3) частные предприниматели; 4) специалисты и технический персонал; 5) конторские служащие; 6) индивидуальные промышленники и торговцы; 7) работники торговли и обслуживания; 8) производственные рабочие; 9) работники сельского хозяйства; 10) незанятые, безработные и полубезработные в городе и деревне.

Таким образом, все социальные страты, типичные для развитых западных стран, сложились и в китайском обществе. Более того, в сформированной стратификационной структуре наиболее интенсивно развиваются именно средний слой и страта частных предпринимателей.

Традиции китайского общества.

В современном Китае по-прежнему очень сильно влияние на деловую практику традиционной культуры, которая базируется на основах натурфилософии (учения об Инь и Ян, космологии), даосизма, буддизма и, конечно, конфуцианства (с принципами доброжелательности, правильности (yi), приличия (li), мудрости (zhi) и надежности (xin)). Конфуцианское мышление в течение нескольких тысячелетий формировало этическую практику ведения бизнеса в Китае, предоставляя «доморощенные» решения, которые могли бы работать не только в Китае, но и на Западе.

Конфуцианство - учение о социальной иерархии, поведении и отношениях в обществе, а также о науке управления государством. **Даосизм** — древнее китайское религиозно-философско-мистическое учение о законах Вселенной и месте человека в ней.

В конфуцианстве очень большая роль отводится учению о "li" (этикет). Этикет-ли, по мнению Конфуция, должен был формировать гармоничные отношения между людьми (гуаньси), регулировать поведение человека в разных жизненных ситуациях. Ли, помимо многого другого, норма поведения в семье, правила отношений подданных и государя, бережного отношения к традициям, доминирования интересов группы над интересами личности, соблюдения положенных законов и ритуалов.

Напротив, одним из главных принципов даосизма является понятие "у-вэй" (неделание), смысл которого состоит в том, чтобы не мешать, не противодействовать законам Природы, уловить ритм дыхания Дао: «Небо и Земля бездействуют и все совершают». Высшая мудрость состоит в том, чтобы следовать обстоятельствам, быть способным к недеянию, несвершению, что и означает правильную деятельность. Другими словами, всё делается само собой, в результате естественного хода закономерно обусловленных событий.

Таким образом, правильное поведение, по мнению китайцев, должно сочетать в себе **отсутствие суетливости, лишних телодвижений** и при этом **полное соблюдение всех правил поведения и обычаев** (дабы не "потерять лицо" из-за своего невежества). Тогда Вселенная сама приведет тебя к нужной цели.

«Спрячьте нож в улыбке» – принимайте противника как дорогого гостя и атакуйте исподтишка.

«Пожертвуйте сливой ради персика» - уступайте в малом, чтобы получить большее и т.д..

Особенности ведения деловых отношений.

В конфуцианской философии все отношения характеризуются четкой вертикалью. И деловая культура страны обязывает придерживаться этого. Младший должен уважать старшего, а сотрудник не должен противиться своему руководству. Этот подход следует рассматривать как краеугольный камень всего управленческого мышления, а такие вопросы, как расширение прав и возможностей, открытый доступ ко всей информации, в лучшем случае рассматриваются китайцами как неприменимые к восточному обществу обычаи западного мира. Следует иметь в виду, что многие люди в Китае – как и во многих других азиатских странах – в качестве одной из основных проблем Запада видят отсутствие соблюдения иерархических ценностей. Им чужда анархическая идея о том, что человек более важен, чем группа, к которой они принадлежат. Китайский стиль управления характеризуется директивными методами ведения бизнеса. Руководитель спускает задачу своему топ-менеджменту, ожидая, что дальше все указания будут переданы и исполнены в соответствии с его поручениями, он должен рассматриваться как «отец», ожидающий послушания и покорности подчиненных и гарантирующий благополучие своих сотрудников взамен.

Одна из наиболее удивительных способностей китайцев - превращать что угодно в товар. Если вы обратились к китайцу с вопросом о каком-либо товаре, он будет считать это началом деловых отношений и обязательно найдет нужную вещь, ну или что-то очень похожее на нее, а потом будет продавать ее вам до посинения. При этом построение бизнеса с китайцами довольно длительный и непростой процесс.

Во время переговоров, китаец может легко принимать какие-то принципиально важные условия сделки, а затем вдруг застопориться на какой-то мелочи. И какие бы аргументы вторая сторона не приводила, уговаривая уступить, китаец будет нелогичен и упорен, как будто он не видит и не слышит их. Между тем, китайцы отнюдь не глупы, просто у них другая логика и тактика поведения. Они ставят перед собой цель и будут идти к ней любой ценой

Множество поверий в Китае связано с очень древними представлениями о магии цветов, чисел и даже внешних форм предметов. Начнем с «магии цветов». Все цвета в Китае имеют особый смысл, причем эти значения выводятся из древнейших мистических традиций, где различное сочетание цветов использовалось во время ритуалов общения с миром духов. Естественно, сегодня вряд ли кто из современных китайцев всерьез задумывается о том, как духи отнесутся, положим, к сочетанию желтой рубашки и синих брюк, но на уровне обиходных привычек многие представления о «правильности» цветовой гаммы существуют и до сих пор. Поэтому обращайте особое внимание на цвета и их сочетание, как в своей одежде, так и в тех подарках, которые вы преподносите китайским коллегам.

В Китае не бывает незначимых номеров. Здесь имеет смысл все – этаж, на котором живет гость, день, когда заключена сделка, год вашего рождения, месяц посещения Китая и т. д. Прежде всего избегайте любых упоминаний цифры «четыре» или ее производных, это считается крайне плохим знаком. При этом цифры 13 и 66 – столь нелюбимые в западной культуре – считаются вполне приемлемыми. Удачным числом считается прежде всего «восемь»; не случайно Олимпиада в Пекине была начата 8 августа 2008 г. в 8 часов 8 минут.

Понимание/знание особенностей китайского бизнес-этикета важно для успеха, это позволит избежать смущения и сосредоточиться на важных вопросах в критических ситуациях.

Деловой этикет – самая устойчивая традиция (не пытайтесь объяснить китайцам, что «обычно так не делается» – здесь вы вступаете в соперничество с тысячелетней традицией, и вам ее вряд ли удастся победить).

Культура – внутри, грубоватые манеры – снаружи (Сегодня Китай перенимает по крайней мере видимость западных хороших манер даже не столько потому, что они кажутся действительно необходимыми, а поскольку это позволяет быстрее интегрироваться в мировой бизнес, стереть грань непонимания между китайцами и иностранцами).

«Дух приема гостей» (Китайцы очень терпеливы по отношению к странностям, ошибкам и невежливости иностранцев, это и есть «дух гостеприимства». Иногда они подчеркнуто церемонны, иногда – неформальны, но всегда гостеприимны, в результате чего у гостя складывается впечатление, что он – самый ожидаемый человек в этой стране и к нему относятся как к своему. Вот с этого и начинается втягивание вас в свой круг интересов).

Подарок для китайца должен быть функционален – это самый правильный тип подарка. Старайтесь избегать красивых, но нефункциональных подарков.

«Лицо» – это оценка обществом того, насколько человек соответствует социальным нормам, ваш социальный статус в китайском обществе, он нарабатывается годами, потерять же его можно за одно мгновение. Чего никогда *не следует* делать, дабы человек не потерял перед вами «лицо»:

- четко и жестко соблюдайте все китайские нормы и требования культуры;

- избегайте двусмысленностей, фамильярных шуток, панибратства, отступлений от норм.

Никогда, даже по-доброму, не подшучивайте над китайцем – со стороны иностранца это может быть воспринято как оскорбление;

- никогда не критикуйте никого публично, даже намеком, и не давайте повода заподозрить себя в публичной критике, тем более если речь идет о критике начальника при подчиненных;

- не отказывайте никому публично прямым и непосредственным образом. Такой ответ на предложение, как «нет, это невозможно», «мы вряд ли на это пойдем», «вы не знаете наших законов, поэтому предлагаете нереальный план», является оскорбительным. Все это, по сути, будет воспринято как намек на некомпетентность вашего собеседника, а его предложения – как недостойные внимания. Понаблюдайте, как мягко отказывают китайцы, давая вам возможность сохранить «лицо» – «мы обязательно подумаем над этим», – а потом просто молчание. Это и означает вежливое «нет»;
- всегда поддерживайте тот уровень уважения, который человек заслуживает, и даже немного больше;
- не нарушайте правил иерархии обращения: к руководителям и старшим обращаются всегда в первую очередь, с ними первыми здороваются и прощаются. Им дарят самый главный подарок, с ними первыми поднимают бокал за столом. Даже случайный сбой во время таких обращений будет воспринят как попытка принизить статус собеседника – этого вам никогда не простят;
- ведя переговоры через переводчика, никогда не обращайтесь к самому переводчику – только к собеседнику. Никогда не говорите переводчику «скажи ему» или «переведи ему», ведите всегда разговор напрямую, а переводчик должен подхватить эту «прозрачную» манеру общения, будто бы его нет. Совет переводчику: никогда не переводите в третьем лице («он говорит, что...»), переводите только прямую речь;
- никогда не прерывайте собеседника, сколько бы он ни говорил. Внимательно слушайте и кивайте головой в знак понимания (ведь это еще не означает согласия);
- не выказывайте ни малейших признаков торопливости;
- не отказывайтесь от посещения культурных объектов, даже тех, которые вы уже видели. Это – дань уважения культуре, к которой принадлежат принимающие вас люди, а следовательно, и им самим. Желание отдохнуть в гостинице вместо очередной поездки на Великую Китайскую стену будет воспринято как намек на то, что культура китайского народа вас не интересует;
- не отказывайтесь от приглашения на обед или ужин, особенно после деловой встречи или переговоров.

Гуаньси - система неформальных, дружеских, клановых, семейно-родственных связей, предусматривают ответную благодарность – хуэйбао. Нередко, даже имея возможность что-то сделать официальным путем, китаец будет пытаться все совершить через гуаньси – ему так кажется надежнее и правильнее.

Список использованной литературы

1. «Особенности динамики социальной стратификации современного китайского общества» - МГУ, диссертация неиз., научрук проф. Мамедов Агамали Кулам-Оглы.
2. СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА КИТАЙСКОГО ОБЩЕСТВА: ДИНАМИКА СТРАТИФИКАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ - Вестник РУДН, серия Социология, 2011, № 4
3. «Китайский менталитет и особенности делового этикета»
<https://chinalogist.ru/book/articles/issledovaniya/kitayskiy-mentalitet-i-osobennosti-delovogo-etiketa>
4. «Деловая культура Китая» <https://rb.ru/opinion/delovaya-kultura-kitaya/>
5. «Наблюдая за китайцами. Скрытые правила поведения» - Алексей Александрович Маслов.