

Алексей Александрович Маслов
Наблюдая за китайцами. Скрытые правила поведения



Текст предоставлен правообладателем
«Наблюдая за китайцами. Скрытые правила поведения»: РИПОЛ классик; М.: 2010
ISBN 978-5-386-02617-2

Аннотация

Китай сегодня у всех на слуху. О нем говорят и спорят, его критикуют и обвиняют, им восхищаются и подражают ему.

Все, кто вступает в отношения с китайцами, сталкиваются с «китайскими премудростями». Как только вы попадаете в Китай, автоматически включается веками отработанный механизм, нацеленный на то, чтобы завоевать ваше доверие, сделать вас не

просто своим другом, но и сторонником. Вы приезжаете в Китай со своими целями, а уезжаете переориентированным на китайское мнение. Жизнь в Китае наполнена таким количеством мелких нюансов и неожиданностей, что невозможно не только к ним подготовиться, но даже их предугадать. Китайцы накапливали опыт столетиями – столетиями выживания, расширения жизненного пространства и выдавливания «варваров».

Алексей Александрович Маслов

Наблюдая за китайцами. Скрытые правила поведения

*Зачастую люди терпят неудачу в делах,
Находясь на пороге успеха.
Будь в конце столь же осторожен, как и в начале, —
И не будет неудачных дел.*
Лао-цзы

Предисловие

Китай сегодня у всех на слуху. О нем говорят и спорят, его критикуют и обвиняют, им восхищаются и подражают ему. Одни буквально напуганы его стремительным экономическим ростом, другие ежемесячно предсказывают его крах. Но никого он не оставляет равнодушным. Потому что оказалось, что от поведения Китая зависит развитие целых областей экономики многих стран мира.

Доказательством возросшей популярности Китая является огромное количество публикаций об этой стране, университетские курсы, посвященные ее культуре, массовое увлечение фэн-шуй, традиционной китайской медициной и китайским чаем. Но, как часто бывает, в реальной жизни мы сталкиваемся совсем с другим Китаем – перспективным, но очень жестким партнером и переговорщиком. Всем, кто так или иначе впервые на практике вступает в контакт с Китаем, приходится заново учиться «китайским премудростям» – особому стилю ведения дел в Китае. Сам этот стиль логично обусловлен всем ходом исторического развития Китая и национальным психотипом китайцев. Они могут казаться нам очень рациональными, крайне умными и даже излишне хитрыми, но в любом случае, если мы хотим иметь дело с Китаем в любой области – политике, экономике, образовании, культуре, туризме, – нам придется с этим стилем считаться, и нужно к этому привыкать. Здесь главное – понять логику типичного китайца, именно этому и посвящена настоящая книга.

В последнее время появилось множество изданий на такие популярные темы, как «азиатский деловой этикет», «добрый старый китайский менеджмент», и им подобные, что не может не радовать. Но поразительным образом чаще всего они лишь запутывают дело. Скажите, разве при заключении сделки или обсуждении условий открытия своего представительства в Китае вам сильно помогут рассуждения о «дуалистическом – холистическом» в китайском характере, «асимметричной дихотомии» и «бесчеловечном западном» и «человечном китайском» подходе к бизнесу? Китай – чрезвычайно конкретная и жестко прагматическая страна, он может очень быстро отучить от абстрактных умопостроений в области конкретного бизнеса. Но нельзя не согласиться с тем, что китайские традиции, конфуцианский подход к жизни действительно играют большую роль в деловых отношениях с современными жителями Поднебесной.

Как только вы попадаете в Китай, автоматически запускается очень сложный, идеально отработанный на протяжении многих веков механизм общения, позволяющий завоевать ваше доверие, сделать вас не просто своим другом, но сторонником и даже лоббистом. Вы приезжаете в Китай со своими целями и своим пониманием ситуации, а уезжаете, приняв китайскую точку зрения.

Визит в Китай связан с множеством мелочей и ритуалов, о которых вы можете не знать или их не замечать. Здесь сложился особого рода бизнес-этикет, с которым лучше всего ознакомиться до того, как вы впервые сойдете с трапа самолета на землю Поднебесной.

В Китае важно все: как вы здороваетесь и реагируете на комплименты, как отвечаете на приветствие и принимаете визитную карточку от партнера, на каком уровне вас принимают и как вы ведете себя в ресторане, какие вопросы задаете и на какие отвечаете сами. Конечно, китайские партнеры не будут ждать от вас досконального знания всех этих традиций и деловых ритуалов и простят вам мелкие ошибки. Но возможны случайные поступки и фразы, которые в глазах китайцев граничат с грубостью и полным неуважением к их культуре. Вы сами можете этого не заметить, но о вас пойдет слава крайне необразованного человека – типичного варвара. И никакие объяснения, что у вас в стране «другая культура делового общения», не помогут. Вы навсегда потеряете в глазах китайцев лицо.

Не думайте, что этого можно легко избежать: лицо в Китае теряли не только беззаботные туристы, но и известные политики, руководители крупных фирм и государственных ведомств, известные представители культуры и руководители знаменитых университетов. Нередко и сами китайские партнеры испытывают вас – сумеете ли вы правильно повести себя в неоднозначной и непривычной ситуации? Увы, в Китае неопытных и самоуверенных гостей на каждом шагу подстерегают ловушки, коварно расставленные его самобытной культурой. Но если вы с честью обошли все эти силки и капканы, если показали, что знакомы с обычаями страны, а ваше уважение к китайской культуре отнюдь не показное, то считайте, что первый шаг к установлению деловых и дружеских отношений вы сделали.

Конечно, можно задаться вопросом: «Почему это мы должны учить их правила делового общения, почему мы должны подлаживаться под них, а не они – под нас?» Наверняка это очень правильный вопрос, и по этому поводу можно написать не одну книгу. Пока же факт остается фактом: проще самому овладеть правилами китайского бизнес-этикета, чем дожидаться, когда Китай овладеет западными.

«Меня-то уж точно минует чаша сия», – думает наверняка каждый иностранец, впервые оказавшийся на китайском рынке. Нет, не минует! Вы можете заниматься поставками товаров, созданием совместных предприятий, обменом в области образования или политическими переговорами, можете просто ездить в Китай в качестве туриста или на учебу... Вы можете быть замечательно подготовлены, поскольку прочли несколько книг о Китае, поговорили с коллегами и, естественно, имеете за спиной большой опыт работы в аналогичных сферах. Но очень часто жизнь в Китае бывает исполнена таких нюансов и неожиданностей, причем в таких количествах, что невозможно не только подготовиться к ним, но даже предположить, в какой области такие вещи могут про изойти.

Если вы заранее к ним не подготовились – вы проиграете, и никаких исключений здесь быть не может. Вы потеряете лицо навсегда и больше уже никогда не восстановите свой статус в глазах китайских партнеров. Вы можете через много лет начать вести переговоры в другой провинции и с другими людьми, но, уверяю вас, ваши грубость и невежество проявятся снова, где бы вы ни были. Поэтому готовьтесь к деловой встрече с Китаем с самого начала.

Китайцы вовсе не так хитры, как ошибочно полагают многие, но они очень умелы и опытны. Они накапливали опыт общения столетиями – столетия выживания, расширения жизненного пространства, выдавливания «варваров», – а поэтому вам придется иметь дело с колоссальным, многовековым опытом многих поколений.

Эта книга – не об экономике, политике или культуре Китая, для понимания этих вопросов есть куда более подробные книги. Она представляет собой скорее сборник практических советов и готовых решений для тех, кто впервые вступает в отношения с Китаем в самых разных областях и качествах: в роли бизнесмена или политика, специалиста в области образования или культуры или даже просто туриста, решившего изнутри постичь китайские премудрости. Как только вы встретитесь с первым же представителем китайской культуры и начнете общаться с ним, вам, скорее всего, понадобятся эти советы.

Эта книга была написана с чувством глубокого уважения к китайскому народу и восхищения китайской культурой, ее витальной силой. И поскольку мы собираемся иметь дело с Китаем, нам следует многому научиться, чтобы хотя бы частично избежать участи многих людей, которые были раздавлены его могучей культурой. Если вы действительно хотите достичь успеха или хотя бы приблизиться к пониманию Китая, постарайтесь узнать об этой стране хотя бы немного больше того, о чем говорится в популярных туристических справочниках.

Советы в этой книге написаны кровью, если понимать под этими словами ошибки и промахи тех, кто когда-то полностью провалился в Китае, потерял лицо, стал игрушкой в руках китайских партнеров, кто сначала даже и не заметил, как его использовали китайские друзья. Очень надеюсь, что ни капли «вашей крови» не прольется на страницы подобных книг.

Китай глазами делового человека

Национальное наследие и национальный характер

Название страны

Полное официальное название Китая – Китайская Народная Республика. КНР была официально провозглашена 1 октября 1949 г., и этот день сегодня является национальным праздником. По-китайски КНР звучит как «Чжунхуа жэньминь гунхэго», а Китай – «Чжунго» (

中国

), что переводится как «Срединное государство» или «Центральное государство».

Китайскую Народную Республику ни в коем случае не следует путать с Китайской Республикой (Чжунхуа Миньго

中华民国

). Китайская Республика была основана в 1911–1912 гг. и, как следует из официальной позиции КНР, существовала до 1949 г. Однако власти острова Тайвань и сегодня называют себя Китайской Республикой, то есть считают, что это государство не прекратило своего существования. По официальной версии Тайвань является частью КНР, одной из ее провинций. Это – очень жесткая позиция, поэтому будьте крайне аккуратны в отношении названия Китая и официальной позиции этого государства применительно к Тайваню.

Многие полагают, что самоназвание Китая – «Срединное государство» – объясняется тем, что китайцы издревле считали, что они находятся в центре мира, но это не совсем так. Первоначально в се ре дине – конце I тыс. до н. э. под этим названием подразумевалось не какое-то конкретное государственное образование, а многочисленные царства, находившиеся на Центральной равнине – «Срединные царства» или «Царства Срединной равнины». Тем самым их отличали от южных царств, которые располагались на территории современных южных провинций, преимущественно Гуанчжоу и Фуцзянь. Уже потом название «Срединное государство» стало соотноситься с конкретным государством, которое и стало известно во всем мире как Китай.

Истоки происхождения русского названия «Китай» до сих пор недостаточно ясны, некоторые полагают, что происходит оно от названия народности «кидани» или «китай» (по-китайски – *цидань*

契丹

), под которым объединялись племена монгольской группы – племена восточных ху, которые проживали в древности в районе Монголии и Маньчжурии. Кидани создали свое мощное государство Ляо в 907– 1125 гг., отторгнув от Китая ряд территорий, в частности

провинции Хэбэй и Шаньси. В европейские языки от названия народности «циданы» пришло слово Catai, под которым и подразумевался Китай, именно так, в частности, говоря о Северном Китае, называл его Марко Поло.

А вот известное ныне в западных языках слово China (немецкий и английский – China; французский – Chine) произошло либо от слова «ча» (т. е. «чай»

茶

), либо от слова «чоу» («шелк»

绸

)– основные экспортные товары из Китая. Кстати, точно так же по-английски звучит слово «фарфор» – «China», который стал еще одной визитной карточкой средневекового Китая во внешнем мире.

В XV в. нередко для Северного Китая использовались название «Китай» и его производные, а для Южного – Чина (Хина, China). Так, Афанасий Никитин (1470-е гг.) использовал название «Чина» для Южного Китая, а «Кита» – для Северного.

В память о старом названии Китая сегодня так называется одна из крупнейших азиатских авиакомпаний Cathay Pacific.

Региональные особенности

Принято считать, что Китай – аграрная страна. Это не совсем так, коэффициент урбанизации в Китае за последние тридцать лет поднялся на 27 %, в 2009 г. более 43 % населения проживало в городах, а ежегодный прирост городского населения составляет 2,7 %. Поэтому считать, что Китай по-прежнему является крестьянской страной, было бы не совсем правильным. А с приходом урбанизации приходит и иной стиль жизни, другие ценности и привычки. Поэтому чисто традиционный Китай сегодня встретишь лишь в деревнях. А вот традиции делового и межличностного общения сильны и среди городского, и среди сельского населения. Здесь играет роль и национальная принадлежность, и клановость, и единство выходцев из отдельной провинции или даже уезда. Причем все эти факторы настолько сильны до сих пор, что могут предопределить ваш успех или провал в Китае.

Если во внешнем мире Китай выступает как символ абсолютного единства, то внутри страны никакого «единого Китая» не существует. Исторически Китай складывался постепенно как результат слияния самых разных племен, царств, народностей, говорящих на разных языках, имеющих разное происхождение и, как следствие, разные национальные традиции. Поэтому говорить о некоем абстрактном китайце можно с большой натяжкой.

Всего в Китае к 2009 г., по официальной статистике, проживало около 1 млрд 338 млн человек, хотя многие эксперты считают, что эта цифра далеко не полная из-за того, что в некоторых деревнях из-за политики ограничения рождаемости некоторых детей не регистрируют. А поэтому население Китая, по некоторым оценкам, уже приблизилось к 1,5 млрд человек. Официально рост населения заметно замедлился, хотя и сохраняет положительную динамику (коэффициент роста составляет около 0,65 %), но это порождает другую проблему – резкое старение населения и как следствие – возможную нехватку трудовых ресурсов через 20–25 лет.

Китай – страна многонациональная, в которой, по официальным данным, проживают 56 национальностей. Не вступая в споры о том, насколько точна цифра (ряд экспертов утверждает, что их значительно больше), заметим, что национальной политике, особенно развитию малочисленных народов, правительство Китая уделяет очень большое внимание. Самая большая в Китае – народность хань (91,59 %), остальные 55 национальностей представляют собой национальные меньшинства (всего их 8,41 %), например самыми многочисленными являются чжуань (ок. 16 млн), маньчжуры (ок. 10,6 млн), китайские

мусульмане хуэйцы (9,8 млн), уйгуры (8,3 млн), тибетцы (5,4 млн), казахи (1,25 млн), киргизы (ок. 161 тыс.), русские (156 тыс.), татары (49 тыс.) и т. д.

Количество представителей национальных меньшинств постепенно растет (с 1990 по 2000 г. прирост составил 15,23 млн человек) в связи с тем, что существуют ограничения на количество детей среди ханьцев, в то время как для национальных меньшинств таких ограничений не существует. Но в любом случае число ханьцев настолько превалирует над всеми остальными народностями, что некоторые специалисты даже называют Китай мононациональной страной.

Однако единство народности хань – в основном мифологическое или, правильное сказать, политическое, по сути, под этим названием объединены выходцы из различных географических центров. Они даже говорят на разных языках. Если официальная китайская наука говорит о «разных диалектах», то западные филологи выделяют в Китае несколько разных языков и несколько сотен диалектов. Именно поэтому пекинец не понимает шанхайца, житель Гуандуна – сычуаньца.

Внутри Китая противоречия и конкуренция между этими группами очень сильны. Прежде всего существует историческое многовековое противостояние между жителями северных и южных провинций Китая. Китай всегда был разделен на север и юг (обратите внимание, что западная цивилизация делит мир на запад и восток), на культуру проса (северные районы) и культуру риса (южные регионы). Формально граница между двумя этими мирами проходит по реке Янцзы, но в реальности понятия север и юг очень размыты, они скорее культурные, нежели географические.

Северяне считают себя более развитыми в культурном плане, и именно из их числа вышли многие правители Китая. К южанам они относятся со снисхождением, считают их грубоватыми людьми и бесцеремонными, хитрыми торговцами.

В свою очередь южане считают северян непродуктивными бюрократами. Именно южные провинции Китая исторически всегда были более развиты в торговом и экономическом отношении: здесь мягче климат, больше портовых городов, рано появились крупные фирмы. Именно сюда впервые пришел в XIX в. иностранный капитал, а после начала реформ, в 80-х гг. XX в., здесь появились первые СЭЗ – специальные экономические зоны (Шэньчжэнь, Чжухай) и открытые портовые города. В целом южане более активны и опытны в деловых связях. На юге производится более качественная продукция.

Противоречия между китайцами из разных провинций огромны, они значительно больше, чем может показаться на первый взгляд. Например, шанхайцев не любят почти все, и они отвечают взаимностью. Особое положение занимает группа хакка (

客家

), проживающая частично в Гуандуне, Фуцзяни, Хунани и разбросанная практически по всему Китаю, а также по всей Юго-Восточной Азии и на Западе (придите в любой китайский ресторанчик в США – его наверняка обслуживают хакка). Ее не выделяют в отдельную этническую группу, хотя в реальности она таковой является. Хакка считают, что именно они представляют собой потомков первых жителей Китая, говорят на «изначальном» китайском языке и хранят в своей среде древнейшие китайские традиции. Но в результате многих войн они были вытеснены из центра страны на юг Китая, поэтому здесь их и называют «пришлые» (именно так переводится слово хакка). Выходцы из хакка были известными путешественниками, вождями восстаний и революционерами (например, лидер тайпинского восстания в середине XIX в. Хун Сюйцюань и лидер Синьхайской революции 1911 г. Сунь Ятсен). Хакка являются отличными предпринимателями. Кстати, знаменитую сеть тайных обществ, известную под названием «Триада», создали также хакка. Хакка побаиваются и недолюбливают, сами же хакка считают, что их место в истории и деловом мире Китая не оценено по достоинству.

Региональные различия настолько велики, что противоречия могут проявляться даже между двумя уездами одной провинции. К тому же существуют провинции с крайне

смешанным и разнородным населением, например активно развивающаяся центральная провинция Сычуань или многонациональные провинции Гуаньси и Юньнань.

Области и провинции активно конкурируют между собой. Иногда провинции даже стремятся отделиться друг от друга, возводя особые таможенные барьеры, стараются не поставлять сырье на переработку в другие регионы и т. д. Да и торговля может иногда монополизироваться выходцами из какой-то отдельной провинции. Несмотря на относительное единство законов в Китае, существует масса провинциальных и городских подзаконных актов, которые позволяют активно конкурировать регионам между собой, в том числе и за государственные дотации и кредиты. Некоторые города имеют целый ряд своих правил и законов, облегчающих ведение бизнеса. Так, например, обстоит дело с Шанхаем, но в связи с переменами во властных структурах эти особые права постепенно уходят.

На каком языке говорят китайцы

На каком языке говорят китайцы? Странный вопрос – конечно, на китайском! На самом деле все не так просто – в действительности это отнюдь не единый язык.

«Официальным» китайским языком, на котором говорят дикторы телевидения и радио и который изучают в университетах мира, является *путунхуа* (

普通话

) – «всеобщий язык». Основы путунхуа были разработаны в 50-х гг. XX в. в качестве основного средства межэтнического и межрегионального общения населения Китая. В его основе лежит пекинский диалект китайского языка. Сегодня на путунхуа учат в китайских школах, и подавляющее большинство китайцев, где бы они ни проживали, либо говорит на путунхуа, либо по крайней мере понимает его. По сути, многие китайцы, особенно на юге страны, являются двуязычными: они говорят на родном местном языке, например на гуандунском или кантонском, плюс к этому – на путунхуа.

В названии «китайский язык» заключен парадокс: например, хотя пекинец и шанхаец формально являются носителями одного и того же китайского языка, они не поймут друг друга, если будут говорить на родном для себя языке. То же самое относится к оппозиции «житель провинции Гуандун – житель провинции Сычуань» или «житель провинции Фуцзянь – житель севера Китая» и т. д.

Сегодня китайский язык является родным для более чем 1 млрд человек – это самый распространенный язык на планете, и принадлежит он к сино-тибетской группе языков. Самими носителями языка он именуется *ханьюй* (

汉语

) или *чжунвэнь* (

中文

), для жителей юга Китая более характерно наименование *хуаюй* (

华语

), для Тайваня – *гохуа* (досл. национальный, или государственный, язык). До сих пор не утихают дискуссии о том, как называть разные формы китайского языка – диалектами или разными языками. Сегодня специалисты на основе разных систем типологии насчитывают от шести до двенадцати различных групп внутри китайского языка. По другой классификации, китайский язык считается макро языком с тринадцатью отдельными субъязыками. В общем, никакого языкового единства не существует.

Понятие единого китайского языка является для Китая понятием скорее символическим и политическим, нежели филологическим и научно обоснованным. По сути, единственное, что объединяет данные языки, это общая иероглифическая система, во всем остальном они отличаются: произношением, грамматическими конструкциями, интонациями.

Самым распространенным китайским субъязыком является северный, именно его в

английской транскрипции принято называть *mandarin*. Официально его именуют по разному – «северный диалект», или «бэйфан хуа» (

北方话

), «официальный язык» – «гуань хуа» (

官话

), *гоюй* (

国语

) – «государственный» или «национальный язык». На нем говорят 850 млн человек, но и он также не един, в нем существует по крайней мере шесть диалектных групп. Именно его вы услышите, когда прилетите в Пекин или Харбин.

После северного китайского языка самым распространенным считается «у» (

吴语

), на котором говорят более 90 млн человек в основном в провинции Чжэцзян, в городах Шанхае, Сучжоу и Ханьчжоу, в южной части провинции Цзянсу.

Одним из самых известных в мире стал кантонский диалект – или, что правильнее, гуандунский язык. Официальное его название – «язык юэ» (

粤语

).

Он распространен на юге Китая, прежде всего в Гонконге и провинции Гуанчжоу, практически во всех странах Юго-Восточной Азии. Считается, что на нем сегодня говорит около 80 млн человек, но точное число не известно, поскольку его носители расселены практически по всему миру. Именно с юга Китая шла наиболее активная эмиграция в западные страны, прежде всего в США и Великобританию, поэтому если вы зайдете в китайский ресторанчик в этих странах, то наверняка услышите именно кантонскую речь. Сегодня в кантонском языке благодаря тесным межкультурным контактам очень много заимствований из западных языков.

На языке «сян» (

湘語

), распространенном в центральной и юго-западных частях провинции Хунань, а также почти в двадцати уездах Сычуани, говорят около 36 млн чел. Кстати, именно на нем говорил и Мао Цзэдун, происходивший из провинции Хунань.

Еще на одном южном китайском субъязыке, «мин» (

閩方言

), говорят почти 50 млн человек в провинции Фуцзянь, выходцы из Фуцзяни в соседней провинции Гуандун, а также на Тайване. На языке *хакка* (

客家

) говорит около 35 млн человек на самом юге Китая. Представители хакка считают, что именно их язык был самым ранним языком населения Китая.

По сути, языки различаются не только произношением, но даже лексическим составом, формой построения речи, диалектными оборотами. Более того, в некоторых районах, например в южной Фуцзяни, встречаются слова, которые не имеют прямого иероглифического соответствия на севере Китая. Как видим, под единым названием «китайский язык» скрывается множество языков.

В 50-х гг. XX в КНР была проведена реформа иероглифов, в результате чего было принято упрощенное написание многих иероглифов. Таким образом, сегодня существует два набора иероглифов – полные, или сложные (*фаньти цзы*

繁体字

), и упрощенные (*цзяньти цзы*

简体字

). В КНР используются только упрощенные иероглифы, а в Гонконге, на Тайване, в Сингапуре, среди зарубежных китайцев по-прежнему используется старое написание. Из-за этого молодое поколение китайцев в КНР не может нормально прочитать газеты, изданные в других странах, а также, произведения, написанные до 50-х гг. XX в., если они не переложены на упрощенные иероглифы, то есть Конфуций в подлиннике им недоступен. Старое поколение, а также хорошие специалисты по Китаю понимают оба варианта иероглифов.

История Китая – ключ к пониманию национальной психологии

Китайская цивилизация начала развиваться в конце III – начале II тыс. в нескольких исторических центрах, основные из которых располагались вдоль центрального течения реки Хуанхэ (ныне провинция Хэнань), на территории центральной провинции Сычуань (культуры Саньсиндуй

三星堆

и Цзиньша

金沙

), а также на юге Китая. Первоначально это были разные культуры, формировавшиеся в районах с этнически разным населением, однако постепенно, с развитием торговли, они начали сближаться, формируя единую культуру. Но, строго говоря, процесс слияния не завершился и до сих пор – в разных районах Китая жители говорят на разных языках, имеют разные обычаи и ритуалы, даже едят разную пищу.

Мифологически большинство преданий возводит происхождение китайцев к одному из первоправителей Китая – «Желтому правителю» Хуан-ди (

黄帝

), иногда китайцев именуют «детьми Желтого правителя». Скорее всего, он был одним из племенных вождей, живших ок. 2600 г. до н. э. Как утверждает традиция, Хуан-ди имел двадцать пять сыновей, четырнадцать из которых стали родоначальниками известных китайских кланов, а также создал некое государство, которое, по одним версиям, находилось в самом центре Китая, по другим – далеко на западе в горах Куньлунь (по легендам, там также обитают души великих мудрецов).

Существует и параллельный комплекс легенд о пяти первоправителях Китая. Каждый из них привнес что-то свое в культуру Китая, обучая людей. Так «священный земледelec» Шэнь-нун (

神农

) научил людей обработке земли и земледелию, он также считается основателем китайской медицины – не случайно фигурки Шэнь-нуна можно встретить в традиционных китайских лечебницах. Другой персонаж, мудрец Фуси (

伏羲

), которого обычно изображают с небольшими рожками на голове, «разгадал письмена Неба», создав тем самым иероглифы, а также научил людей термической обработке пищи.

Первой исторической эпохой считается культура Ся (

夏

2100–1600 до н. э.), за ней последовал период Шан-Инь (

商

1600–1066 до н. э.), характеризующийся колоссальным количеством самых разнообразных ритуальных бронзовых изделий и возникновением крупных поселений. Бронзовые изделия были поразительно разнообразны и сложны в изготовлении: различные кувшины, треножники, изображения птиц и людей, солярные диски. Эпоха Чжоу (1066–221 до н. э.), длившаяся более восьмиста лет, стала периодом формирования важнейших частей китайской культуры, прежде всего государственных образований, а также духовно-философских школ.

Именно тогда были составлены первые письменные произведения: «Шицзин» (Канон поэзии)

诗经

), «Шуцзин» («Канон истории»

书经

), знаменитый мистический трактат «Канон перемен», более известный как «Книга перемен» («И-цзин»

易经

), который описывает сакральную взаимозависимость двух противоположных начал инь и ян, концепцию восьми триграмм и шестидесяти четырех гексаграмм.

В VI–IV вв. до н. э. творят великие философы и мистики Лао-цзы, Конфуций, Чжуан-цзы, Мо-цзы, Мэн-цзы и многие другие. В тот период на территории Китая существуют десятки царств, которые соперничают между собой, поглощая друг друга или вступая в хитроумные союзы. Не случайно эта эпоха носила название Борющихся царств (

战国

475–221 до н. э.). Эта нестабильная ситуация в виде перманентной войны и постоянных сражений дает начало школе «военных стратегов» – «бинцзя» (

兵家

), самыми известными из которых был Сунь-цзы, или Сунь У (

孙子

или

孙武

, VI–V вв. до н. э.), автор знаменитого трактата «Военное искусство Сунь-цзы» (

孙子兵法

). Именно его советы и стратагемы лежат сегодня в основе многих китайских деловых стратегий, систем планирования развития бизнеса, приемов обмана противника и многого другого.

Ненадолго раскол между царствами удалось прекратить властному и параноидально подозрительному императору Цинь Шихуан-ди (259–210 гг. до н. э.), который объединил в III в. до н. э. все царства Центральной равнины, создав первую централизованную китайскую империю. Он соединил ранее построенные участки стен на северных рубежах империи, создав тем самым Великую Китайскую стену, которая, по сути, отделяла китайское культурное пространство от варваров. Он же вводит единую монету, единую систему мер и весов, единую форму иероглифического письма. И хотя в историю он вошел как тиран и деспот, а вся династия пресеклась на его сыне, тем не менее именно он является символом объединенного Китая. Вот почему по истечении многих веков Мао Цзэдун неоднократно намекал на свое сходство с Цинь Шихуан-ди. Гробница этого императора находится неподалеку от нынешнего города Сиань (в древности – город Чанъань), где располагалась столица империи; теперь это место туристического паломничества благодаря знаменитой «терракотовой армии» (*бинмаюн*

兵马俑

) – тысячам фигур солдат, выполненных в натуральную величину из обожженной и раскрашенной глины.

В I веке нашей эры в Китай приходит буддизм в версии школы Махаяны («Большой колесницы»), признававшей возможность спасения для всех существ и основанной на даосских представлениях о «естественности и простоте жизни». Чуть позже это даже положило начало самой известной школе китайского буддизма – *чань* (

禅宗

, по-японски – *дзэн*), проповедовавшей пользу медитации, творчества и уверявшей, что Будда изначально пребывает в сердце каждого человека. Вместе с буддизмом Китай открывается и новым культурным веянием, идущим из Индии, а также из государств Центральной Азии, в том числе из Персии. И хотя на буддизм как на пришедшую издалека религию время от времени объявлялись гонения, к V–VII вв. он достигает своего пика. По всему Китаю строятся тысячи монастырей, особенно активно они возникают в провинции Хэнань, где располагались тогда китайские столицы Лоян и Кафэн, в том числе и знаменитый монастырь Шао-линьсы (495 г.).

Пика своего культурного развития китайская цивилизация достигает в периоды Тан (618–907 гг.) и Сун (960–1279 гг.), когда расцветает как внутренняя, так и внешняя торговля, развивается Великий шелковый путь, процветают небольшие города-государства в среднеазиатских оазисах, часть из которых признает власть китайского императора. В Китай приходит множество культурных нововведений, в том числе арабские танцы и трехцветный фарфор «саянцай» (

三彩

) из Центральной Азии. Появляются новые виды изготовления фарфора, формы живописи и стихосложения. В этот период творят великие китайские поэты Ли Бо, Ду Фу и Бо Цзюйи. В Китай вместе с арабскими торговцами и путешественниками из Центральной Азии проникает ислам, постепенно укоренившийся во многих уездах на севере и юге Китая.

При этом Китай постоянно испытывал давление со стороны различных некитайских народов, например тюркоязычных сюнну (хунну). Кидани создают свое государство Ляо (X–XII вв.), вытесняя китайцев из северных пределов Китая, и даже на некоторое время переносят столицу в Пекин, а императоры китайской династии Сун в начале XI в. даже выплачивали дань правителям Ляо. В 1271–1368 гг. в Китае правит монгольская династия Юань (

元朝

«Изначальная»), которая формально отстранила китайцев от правления страной, однако при этом все равно продолжала использовать культурные достижения китайцев наряду с их административной системой. Но монголы были быстро китаизированы, а потом и поглощены китайской культурой – династия пала в результате антимонгольского восстания. При последней китайской династии Мин (

明朝

«Светлая», 1368–1644 гг.) имперский абсолютизм Поднебесной достиг своего пика. В Пекине сооружается комплекс Запретного города Гугун (

故宫

), сохранившийся до сих пор.

Еще одна некитайская народность – чжурчжэни, проживавшие на территории Маньчжурии, создают в северных пределах Китая государство Цзин (1115–1234 гг.), перенося столицу в Пекин (тогда – город Чжунду). В результате этого китайскому двору

приходится переезжать на юг. Позже чжурчжэни были разгромлены монголами, но через несколько веков сумели восстановить свою силу: в 1635 г. их этнос получает новое название «маньчжуры». В 1644 г. они создают последнюю китайскую, от самоназвания своих правителей – маньчжурскую, – династию Цин (1644–1911 гг.).

Важнейшей особенностью китайской культуры является то, что она обладает удивительно ассимилирующей силой – очень быстро «пришлые» люди перенимают китайские обычаи, традиции и язык. И кидани, и чжурчжэни-маньчжуры, и монголы, формально являясь завоевателями Китая, стремительно китаизировались – они быстро перенимали китайскую административную структуру, китайские обычаи, начинали говорить по-китайски. Сегодня многие из этих народов фактически прекратили свое существование, в то время как Китай успешно развивается, расширяя свое влияние.

Национальное единство и китайский национализм

В течение всего XIX и вплоть до середины XX в. Китай переживает тяжелые времена. Именно в этот период рушится внутреннее представление о Китае как о неколебимой, возвышающейся над всеми империи, как о центре культуры, который всегда одолеет любых «варваров».

В середине XIX столетия ряд западных стран, прежде всего Великобритания, в поисках новых рынков обращают свои взоры на Китай. Они требуют открытия внутренних рынков Китая, так как до этого вся торговля велась только в портах с кораблей. Китай же в своем имперском высокомерии проявляет полное непонимание ситуации и отказывает им в этом. В 20-х годах XIX в. британцы разворачивают активную торговлю опиумом на юге Китая, что повлекло за собой практически разрушение хозяйства страны, особенно юга Китая, и китайский император приказал сжечь все британские запасы опиума в китайских портах. Началась война. В результате двух Опиумных войн (1839–1860 гг.) и заключения ряда договоров, в том числе Пекинского договора 1860 г., Китай оказался разделен на сферы влияния между крупнейшими западными державами. Практически все эти договоры признаются сегодня Китаем неравноправными. Именно поэтому сегодняшний Китай выдвигает территориальные претензии на часть Сибири и Дальнего Востока, на некоторые острова в южных морях.

Итак, хотя формально китайская императорская власть сохранилась, однако контроль над судебной системой, таможней, формированием армии, важнейшими политическими решениями перешел к иностранцам. В ряде городов, прежде всего в Шанхае и Пекине, были созданы иностранные селтльменты – поселения, куда вход китайцам был резко ограничен. Это было страшным унижением для империи, которая на протяжении тысячелетий мыслила себя центром мира и потеряла все за какие-то тридцать лет. Еще один удар был нанесен Китаю в результате восстания ихэтуаней – боксерского восстания 1898–1901 гг., в подавлении которого принимали участие войска западных держав. На Китай была наложена «боксерская контрибуция», которую страна должна была выплачивать десятилетиями.

Все это привело к зарождению китайского национализма как новой идеи спасения страны. В Китае возникло множество тайных обществ, а в начале XX в. сюда проникли западные идеи марксизма, анархизма и коммунизма. Появились объединения вроде «Движение за новую культуру» (1915–1916 гг.) и «Движение 4 мая 1919 г.», которые пробудили интерес к западной культуре и науке. Но одновременно именно иностранное присутствие до предела сжало пружину китайского национализма, и сегодня Китай восстанавливает свои позиции в мире не только в экономическом, но, самое главное, в национально-политическом смысле.

Китайский национализм стал тем живительным источником, который не только позволил восстановиться китайской нации, но и до сих пор является одной из основных движущих сил расширения Китая. И вопрос здесь не столько в экономических факторах или политическом руководстве, сколько в изначальном импульсе, направленном на развитие под

национальными лозунгами.

После падения последней династии в 1911 г. в Китае была провозглашена Китайская республика (1911–1949 гг.). В 1910—1920-е гг. в Китае воцаряется период хаоса, революций и поиска путей национального развития. В 1926–1927 гг. страна вновь была объединена опытным военным стратегом и политиком Чан Кайши, лидером партии Гоминьдан. В 1927–1937 гг., известных как «Нанкинское десятилетие», он пытается наладить экономику, уменьшить влияние западных государств на Китай, но японо-китайская война (1937–1945 гг.) не позволила провести реформы. В 1949 г. в результате гражданской войны Чан Кайши с остатками гоминьдановских сил бежал на Тайвань, а в Китае 1 октября 1949 г. была провозглашена Китайская Народная Республика во главе с Мао Цзэдуном.

В 1950-е годы Китай развивается при деятельном участии советских специалистов, а в конце 1950-х начинаются китайские эксперименты с экономикой, в том числе и «Большой скачок», требовавшие «трех лет упорного труда и десять тысяч лет счастья». Людей призывали «не бояться трудностей, не бояться смерти». КНР идет на разрыв с Советским Союзом, обвиняя СССР в «гегемонизме», а США – в «империализме». В период развертывания «Великой пролетарской культурной революции» (1966–1976 гг.) Китай начинает активно готовиться к войне, одновременно идут чистки в партийном аппарате.

Мао напрямую обращается к молодежи, вовлекая ее в борьбу, – и на улицы выходят отряды хунвейбинов (

红卫兵

) – «красных охранников» – и цзаофаней (

造反

) – «бунтарей». В культурном, образовательном, промышленном, технологическом плане страна оказалась отброшена на десятилетия назад. «Культурная революция» закончилась формально только со смертью Мао в 1976 г., но уже раньше, с 1971–1972 гг., Китай начал восстанавливать отношения с США и вошел в ООН (до этого Китай был представлен в этой организации не КНР, а Тайванем – Республикой Китай).

И хотя разрушительных последствий «культурной революции» сегодня в Китае никто не отрицает, сам Мао продолжает оставаться положительным героем китайской истории. Стоит вспомнить, что один из основных постулатов Мао заключался в идеях национальной самостоятельности, особого пути Китая и независимости от Запада, а сами идеи Мао Цзэдуна в совокупности были представлены именно как «марксизм для Азии». Уже позже, во время реформ 1980-х гг. XX в., Дэн Сяопин выдвинет лозунг о «социализме с китайской спецификой». Так или иначе, но и в прошлом, и сегодня всегда подчеркивается, что у Китая особый путь развития, к которому неприменимы никакие западные схемы. Это значит, что в области экономики, юриспруденции и политики Китай будет настойчиво продвигаться своим путем. Чтобы понять этот путь, надо изучать историю и политическую культуру Китая.

Новый Китай

С 1992 г. именно Дэн Сяопин становится де-факто лидером Китая. Формально это произошло в ходе его знаменитой инспекционной поездки по южным регионам, где он объявил о начале крупных экономических реформ. Поездка была названа в газетах «нан-сюнь» – «южный поход» (

南巡

), так же, как когда-то именовались поездки императоров в эти регионы для принятия важных политических решений. Именно в этот момент Дэн объявляет важнейший тезис новой политики Китая – «открытость», или «кайфан» (

开放

, что можно трактовать в самом широком смысле: открытость Китая новым веяниям, открытость внешнему миру, социальным реформам.

Стремительный рост экономики Китая был обусловлен прежде всего тем, что население с радостью вовлекалось в новые торгово-экономические отношения, ведь Китай всегда был страной торговцев, мелких и средних производителей, причем эти традиционные установки не были до конца вымыты из сознания людей в период 1960—1970-х гг. Дэн Сяопин провозгласил: «Быть зажиточным — это хорошо». Заработали традиционные клановые связи, при поддержке государства начали создаваться крупные корпорации с прицелом на выход на внешний рынок, застойные министерства были преобразованы в более гибкие деловые ассоциации.

А вот в политическом плане команда Дэна продолжает придерживаться старых лозунгов: сохранение главенствующей роли КПК и коммунистического духа, системы народно-демократической диктатуры, идей марксизма и Мао Цзэдуна. Формально эти лозунги никто не отменял и по сей день, но они постепенно стали отходить на задний план, уступая место традиционному китайскому прагматизму: следует делать то, что выгодно Китаю. Активно привлекая зарубежные инвестиции под государственные гарантии, Китай открыто заявил, что готов размещать на своих территориях дешевые производства из любой страны мира с одновременной гарантией приемлемого качества продукции. Но самое главное, чего не хватало Китаю, что, кстати, можно наблюдать и сегодня, это передовых технологий и научно-технических разработок: Китай в этом отношении отставал на многие десятилетия. Но и здесь было предложено разумное решение: «технологии в обмен на рынок». Китай по сути заявил, что если иностранные компании хотят выйти на чрезвычайно емкий рынок Китая, то следует сюда приходить с передовыми технологиями и новыми идеями, а не превращать страну в кладбище технологий вчерашнего дня.

Реформы, начатые Дэн Сяопином и его сторонниками в самом конце 1970-х гг., резко изменили не только экономическую ситуацию, но и прежде всего психологию народа. На смену традиционной приверженности принципу «равной бедности» пришел лозунг «Обогащайтесь!». Дэн сумел объяснить, что быть состоятельным — не только не позорно, но всячески приветствуется государством.

И сегодня китайское государство явным образом ориентировано на поддержку всех форм бизнеса, которые идут на пользу Китаю. Оно очень жестко карает коррумпированных чиновников, но лояльно к представителям бизнеса, пока они не наносят очевидный урон государству. И если китайское руководство еще не победило массовое пиратство товаров и технологий, значит, это работает на пользу всему Китаю.

Китай — одна из лидирующих держав мира, и каждый китаец знает об этом и чувствует за собой успех и силу. Это — очень важный психологический фактор, и не важно, с кем вы имеет дело — с одним из высших руководителей Китая или мелким предпринимателем в сельской местности. На каждом уровне в китайском обществе уже образовались группы, которые могут диктовать свои условия в промышленности, технологиях, образовании, но очень редко это делают напрямую — здесь сказывается фактор «мягкой силы»: вежливого, но очень настойчивого проникновения в экономики и жизненные пространства других стран. Здесь важен фактор времени, Китай никогда не торопится, ощущая за собой и перед собой тысячелетнюю историю и прекрасно зная, что «плод созреет и сам упадет в руки».

Но Китай ставит и перед миром массу проблем. Прежде всего, стремительный рост Китая заставил другие страны критически посмотреть на себя, на свои жизненные устремления, формы экономического развития, на способы формирования цен и — самое главное — на свое будущее. Колоссальный, порою почти нерегулируемый рост производства поставил перед всем миром еще одну проблему: это нехватка энергетических ресурсов, истощение природных ресурсов, экологическая деградация территорий. А это уже проблема не только Китая! К тому же существует немало внутрикитайских проблем: истощение собственных природных ресурсов, взрывной рост имущественного неравенства между

бедными и богатыми в Китае, сохраняющаяся коррупция.

Но управление Китаем – дело тонкое, сравнимое с высоким искусством. Оно формировалось тысячелетиями, поэтому даже при всех внутренних противоречиях Китай достаточно устойчив в своем развитии. Но при этом следует учитывать внутренне присущие этому механизму управления особенности.

Административная структура Китая

Китай подразделяется на двадцать три провинции (*шэн*
省), пять автономных регионов (*цзычжунцзю*
自治区), четыре города центрального подчинения и два специальных административных региона (Гонконг и Макао). Провинции, в свою очередь, делятся на уезды (*сянь*
县) со своими столицами. Также существуют четыре города, или четыре муниципалитета центрального подчинения, (*ши*
市), – это Пекин, Тянь-цзинь, Шанхай и Чунцин. Эти четыре города обладают целым рядом особых прав, в них активнее всего развивается деловая, культурная, образовательная деятельность, хотя сегодня многие провинциальные центры уже догоняют их. Следует заметить, что Тайвань рассматривается как одна из провинций КНР – и никак иначе!

Политическое управление Китаем

Руководителем КНР является Председатель КНР (сегодня это Ху Цзинтао). Он же является и Генеральным секретарем ЦК КПК. Высшим органом государственной власти является Всекитайский совет народных представителей (ВСНП), который состоит из депутатов, выбираемых на уровне провинций, автономных районов и городов центрального подчинения, а также из представителей армии. ВСНП выбирается на пять лет и обычно собирается раз в год. В период между собраниями ВСНП существует постоянно действующий орган – Постоянный комитет (ПК ВСНП), который собирается раз в два месяца. Председателем ПК ВСНП сегодня является У Баньго, являющийся одновременно и членом ПК Политбюро КПК.

Исполнительный орган – Кабинет министров, именуемый Госсоветом КНР, его главой на настоящий момент является Вэнь Цзябао.

На местах существуют местные собрания народных представителей (законодательная власть) и местные правительства (исполнительная власть). Помимо этого существуют также Верховный суд КНР, суды на местах, прокуратура.

В Китае существует восемь официальных партий. Помимо Коммунистической партии Китая, созданной при решающей поддержке Коминтерна и Советского Союза в июле 1921 г., в КНР действуют Революционный комитет Гоминьдана (январь 1949 г.), Китайская демократическая лига (октябрь 1941 г.), Китайская демократическая ассоциация национального возрождения (декабрь 1945 г.), Китайская ассоциация развития демократии (декабрь 1945 г.), Китайская рабоче-крестьянская партия (август 1930 г.), Китайская партия Чжигундан (октябрь 1925 г.), Общество Цзю-шань (декабрь 1944 г.), Тайваньская демократическая лига самоуправления Китая (ноябрь 1947 г.).

Подавляющее большинство этих партий были созданы в период сопротивления японской агрессии, когда компартия добивалась расширения социальной поддержки. В

целом эти партии невелики, насчитывают по несколько десятков тысяч членов (самая большая – Китайская демократическая лига – около 150 тыс. человек) и сотрудничают между собой в рамках Всекитайской народной политической консультативной конференции. Они не являются оппозиционными, не выставляют каких-то политических требований и имеют, по официальному определению, «патриотический характер».

Если брать деловую сторону вопроса, то принадлежность к этим партиям практически ничего не дает в плане продвижения бизнес-интересов, а скорее указывает на лояльность гражданина по отношению к Китаю. В отличие от них, членство в КПК, особенно на руководящих постах, может дать многое: это облегченный доступ к кредитам, важные деловые связи, возможность использования административного ресурса и т. д. В последние годы, объявив еще в 2002 г. курс на «три представительства» (*саньгэ дайбяо*

三个代表

), КПК активно вовлекают в партию представителей деловых кругов, тем самым делая КПК менее политизированной и больше ориентированной на решение конкретных экономических и культурных задач.

«Три представительства» – это три типа граждан, которые должны активно привлекаться к деятельности КПК «представители продуктивных социальных сил» (они отвечают за развитие экономики и бизнеса в Китае), «представители курса на передовую китайскую культуру» (обеспечивают прогресс Китая в культурном развитии), «представители основных интересов большинства населения» (это должно вести к стабильности и социальному согласию в обществе). В общем, членство в КПК – не простая формальность, а символ принадлежности к одному из самых больших в мире деловых сообществ.

Помимо этого существуют крупные общественные организации, например Всекитайская федерация профсоюзов, Всекитайская федерация молодежи, Всекитайская федерация женщин, – это весьма влиятельные организации, также сегодня во многом ориентированные не только на патриотическое воспитание, но и на вполне конкретную деловую активность.

Жизнь в «центре мира»

Чувство истории

Одна из самых характерных черт китайского характера – ощущение древности своей истории, своей культуры и цивилизации. Именно это дает китайскому населению некое внутреннее преимущество над другими нациями. Чувство истории очень важно для китайцев, и если вы не являетесь серьезным специалистом в этом вопросе, никогда не вступайте в споры с китайцами по поводу их истории, не обсуждайте ни древних, ни современных китайских правителей. Но если вы действительно хорошо знаете и чувствуете историю Китая (здесь не имеется в виду, что вы просто прочитали популярную книжку или даже учебник по истории Китая), то ваши знания будут высоко оценены китайцами. Ведь если иностранец разбирается в истории Китая и сносно говорит на китайском языке, то он хотя он и не перестает быть «варваром», но, по крайней мере, показывает, что понимает значимость Китая для мира.

Китайцы всегда демонстрируют вежливость в этом вопросе и никогда не сопоставляют возраст своей цивилизации с другими культурами. Они просто постоянно упоминают, когда была построена Великая Китайская стена, когда жил Конфуций, когда возникла первая империя на территории Китая, когда были написаны первые трактаты. В отличие от других стран, история для Китая всегда оценивается позитивно, в ней нет ошибок, хотя есть «разные периоды». С негативом воспринимается лишь история западных стран в XIX в., а все

остальные вторжения, например сюнну и киданей в XV в. на север Китая, монголов (XIII в.), маньчжуров (XVII—нач. XX вв.), воспринимаются как внутренние «азиатские» проблемы.

Китайцы действительно многое сделали первыми, и не потому, что обладали лучшей сметкой, чем европейцы, а потому, что долгое и непрерывное существование цивилизации позволяло накапливать знания. Они во многом опередили Европу, и этим по праву гордятся. Так, бумага была изобретена в Китае во II в. н. э., а в Европе начала использоваться не ранее VIII столетия. Приблизительно в то же время в Китае был изобретен компас, благодаря которому китайцы получили возможность относительно безопасно путешествовать по морю. Компас не был похож на современный, а представлял собой намагниченный кусочек металла, закрепленный на полоске дерева, которая плавала в чаше с водой, а к IX в. он уже приобрел свой современный вид. Подобный европейский компас возник лишь в XV столетии.

Китайцы вам расскажут, что они первыми изобрели порох и фейерверки, колесо и колесницы, мороженое (это было «побочное открытие» — они экспериментировали с отварами для пилюли бессмертия) и арбалет, первыми стали использовать шелк, фарфор и чай. У итальянцев они оспаривают первенство в использовании лапши (макарон и лазаньи) и пиццы. Они первыми претворили в жизнь систему публичных школ, общедоступного образования и университетов (первоначально это были конфуцианские академии). Что из этого правда, а что нет — разобраться порою очень сложно даже искушенному историку. Но важно, что сами китайцы в это верят и знают об этом со школьной скамьи. Они знают, что были первыми практически во всем. А потом, в силу исторических причин, отброшены назад. Поэтому важнейшей задачей является вернуться на прежние позиции. Психологически *Китай не столько создает что-то принципиально новое, сколько возвращает себе утраченное, и делает это постепенно и без громких политических деклараций.*

«Центральный» Китай и «периферийный» внешний мир

Китайская карта XVIII в. так изображала мировое пространство: в центре располагается Китай (его очертания даны очень точно), а вокруг разбросаны в виде неправильных окружностей без всякой привязки к масштабу все другие страны. Вы думаете, китайцы не знали, хотя бы приблизительно, их масштабов и очертаний? Разумеется, знали, но реальная картина их мало интересовала, ведь эта карта передает не географическую реальность, а особенность самоидентификации в пространстве.

Согласно древним представлениям китайцев, схема мира являет собой девять квадратов, вписанных в один большой квадрат. Это — «девять областей» (*цзю чжоу*

九州

), при этом Китай находится, естественно, в центре. По другим представлениям, небо представляет собой круг, земля — квадрат. Круг, проецируясь сверху на квадрат, оставляет незаполненными некоторые боковые, периферийные области. Китай находится «под небом» (отсюда и название Китая — Поднебесная

天下

), а в «незаполненных» областях проживают те, кто не знаком с культурой, то есть варвары.

Конечно, сегодня никто из современных жителей Китая не будет утверждать, что Китай находится в «центре мира», а вокруг «проживают варвары». Однако «ощущение центрального положения» по отношению к другим культурам и цивилизациям сохранилось на самом глубинном уровне. Именно поэтому нередко в современной жизни китайцы не очень высоко ценят законы и традиции других страны, не обращают внимания на мнение иностранцев, стараясь его просто игнорировать, методично, упорно, а иногда и крайне бесцеремонно продавливают свои представления о жизни, о взаимоотношениях, о бизнесе.

Китайцев традиционно мало интересовал «внешний мир», он рассматривался скорее

как «периферия» Срединной империи, поэтому именно сами представители этой периферии и должны были приезжать в Китай, дабы получить благодать от китайского императора. Не случайно в старых столицах Китая: в Чанъани (Сиани), Лояне, Кайфэне, Пекине – всегда проживало множество «заморских гостей», и в этом смысле Китай был значительно более открытой страной, чем многие предполагают. В области гостеприимства Китай никогда не был «страной за Великой стеной», он охотно распахивал свои двери перед иностранными торговцами, миссионерами, различными посольствами. При этом сам Китай вплоть до XIX в. не держал своих посольств в других странах мира, поскольку расценивал это как знак унижения. Наоборот, это иностранные посольства должны были приезжать в Китай.

Путешествия за рубеж китайских путешественников и стратегов были спорадическими. Самым известным стал флотоводец и дипломат Чжэн Хэ (1371–1433 гг.), который совершил семь морских путешествий в страны Юго-Восточной Азии и бассейна Индийского океана. Его корабли доходили до берегов Аравии и Восточной Африки, его картографы составили наиболее точные по тем временам описания обследованных местностей. Но экспедиции вскоре были свернуты, так как китайский император посчитал это пустой тратой денег – ведь и так известно, что за морями живут лишь «варвары» и подданные китайского императора. Главное, что от них требуется, – признавать власть китайского императора и привозить небольшие, но тонко продуманные подарки.

Китай в этом плане сформировал очень необычную систему сбора дани – принимая ее, он чаще всего отдавал больше, чем брал. Для китайских правителей дань была скорее особым видом ритуального подарка, нежели способом наживы и тем более поддержания собственной экономики. Достаточно было показать, что ты готов признать верховенство китайской власти, чтобы быть хорошо принятым и облагодетельствованным в самом широком смысле этого слова.

Китаю не очень нужны были товары – большинство из них он производил сам, а на некоторые долгое время держал монополию, например, на шелк, чай и фарфор. Китай нуждался в расширении своего влияния и новых территориях. Именно таким образом – за счет признания власти китайского императора – Китаю досталось большинство земель на нынешней периферии страны, в частности в Центральной Азии и на южных рубежах, а название пограничной северо-западной области Синьцзян так и переводиться – Новые границы (

新疆

). Даже Тибет вошел в состав Китая, по сути, обратившись за военной защитой к правителю Поднебесной империи.

Китайцы и иностранцы

Отношение к иностранцам в Китае меняется с каждым годом. Еще пару десятков лет назад иностранец на улице Китае мог вызвать настоящий затор, особенно в маленьком городке: китайцы останавливали свои велосипеды, активно обсуждали внешность иностранца, иногда пытались дотронуться до него. Сегодня конечно же никакого культурного шока иностранец не вызывает.

В целом *отношение к иностранцам – вполне прагматичное и потребительское*, что в целом соответствует и традиционной политической культуре, сложившейся столетия назад. Появление любого иностранца автоматически вызывает стремление что-то получить от него – выгодную сделку, контракт, просто деньги, приглашение. Иностранец – это шанс китайца повысить свой статус, обогнать в конкурентной борьбе своих соотечественников, поэтому «использование иностранца» считается не только вполне допустимым, но даже обязательным. Сколь бы циничным это ни показалось, нередко за китайским гостеприимством и дружелюбием стоят тонкий расчет и потребительское отношение. На это не стоит обижаться или удивляться этому – само по себе такое отношение не исключает, что

лично к вам китаец относится действительно очень хорошо.

Проблема для иностранца заключается в том, что он стоит как бы за рамками китайской культуры, не случайно традиционное название для иностранцев – «лаовай» (

老外

), то есть «старина, приехавший извне». Это – вполне дружелюбное, хотя и неформальное выражение, но оно подчеркивает одну тонкость: вы – чужеродный элемент в китайской культуре. Не случайно слово «лаовай» в китайском языке вмещает в себя понятие «профан». Более официальное обозначение иностранца – «вайбинь» (

外宾

), дословно – «гость извне», также говорит о его «внешнем статусе». В любом случае, вам не под силу изменить свой «внешний статус», можно лишь максимально приблизиться к китайской культуре. В этом смысле *китайскую культуру следует уважать, следовать ей, но ни в коем случае не имитировать*. Например, стоит хорошо изучить китайский язык, нравы, обычаи, формы общения и обращения к людям разного возрастного и социального статуса. Это всегда будет воспринято с уважением. А вот попытки наряжаться в китайские одежды, к месту и не к месту сыпать «китайскими мудростями» и поговорками, то есть «быть китайцем больше, чем сами китайцы», могут вызвать негативное отношение. Принцип здесь прост: *учитывая все тонкости китайской культуры и стереотипы общения, сохраняйте свою культурную индивидуальность*. Ведь собственно именно этим культурным *отличием* вы и интересны китайцам, а не тем, что очень похожи на них, – в конце концов, со своими соотечественниками они и так могут без труда пообщаться в любой момент.

Будьте крайне осторожны или вообще избегайте давать оценку любым нациям, народам и национальностям в присутствии китайцев. Очень часто они могут спросить вас, как вы относитесь к той или иной нации, – никогда не пускайтесь в рассуждения по этому поводу и даже не пытайтесь «политкорректно» заявить, что все народы и их культуры в равной степени интересны и важны для мира. Китайцы оценивают некоторые народы иногда крайне критично, а на уровне массового сознания четко разделяют нации на «дружелюбные», «недружелюбные», «нечестные» и т. д. Тонкости этих оценок можно уловить, если вы только хорошо знакомы с историей Китая.

Крайне негативное отношение сложилось к японцам. Обычно это связывают с массовыми злодеяниями японцев в Китае в период китайско-японской войны 1937–1945 гг. К тому же китайцы смотрят на японцев как на «неблагодарную нацию», которая восприняла от Китая большую часть культуры, например каллиграфию, философию, формы искусства и даже способы административного управления, а затем попыталась возвыситься над Китаем. Несмотря на то что Япония является инвестором номер один по отношению к экономике Китая и эти инвестиции измеряются десятками миллиардов долларов, китайцы рассматривают это как особого рода извинение за ужасы войны и не собираются менять своего отношения к ним.

Несколько иное отношение к англичанам, ставшим зачинщиками двух Опиумных войн в Китае в XIX в. В результате этих войн и подписанных по их итогам договоров Китай, по сути, превратился в полуколониальную державу, а власть императорского дома стала номинальной. К англичанам отношение натянутое, но все же вполне дружелюбное – они также активно вкладывают деньги в китайскую экономику. Если к западным державам, даже тем, кто воевал с Китаем и нанес удар по его национальному достоинству, отношение снисходительное (все же – «варвары»), то отношение к азиатским соседям (многие из них – «отпрыски Китая»!) значительно более требовательное и суровое.

Избегайте любого обсуждения национальных достоинств и недостатков азиатских соседей Китая, но при этом ваше мнение о западных странах будет воспринято с интересом. И естественно, избегайте обсуждения вопросов о территориальных претензиях Китая, так как это требует очень высокого уровня подготовки и может рассорить вас с вашими китайскими партнерами.

Мягкая сила

Китай традиционно продвигается во внешний мир неторопливо и внешне неагрессивно. Это – очень старая тактика, сформировавшаяся еще в древности в Восточной Азии, в использовании которой Китай преуспел. Пиррова победа, которая нередко так высоко ценится на Западе, никогда не была целью Китая – плод должен созреть и сам упасть в руки. Поэтому во внешней политике, равно как и во время деловых переговоров, Китай действует очень неторопливо, но при этом исключительно настойчиво. Если что-то не удастся, например во время переговоров иностранная делегация наотрез отказывается обсуждать предложения китайской стороны, китайцы никогда не впадают в уныние. Они раз за разом, день за днем будут возвращаться к своему предложению, формулируя его по-разному, заходя с разных сторон, но обычно в конце концов добиваются успеха. Это и есть знаменитый китайский способ действий, получивший в политике наименование «мягкой силы». В известной степени она логически противостоит западному типу «жесткой силы» – попыткам решить любую проблему резко, агрессивно, желательно в кратчайший срок, не считаясь с материальными потерями.

В Китае, напротив, важен именно результат, причем не важно, каким образом он достигается, – в этом плане китайская сторона может быть очень гибкой. При необходимости китайцы могут идти на любые уступки, показывать свое полное подчинение и согласие, юлить и даже на первый взгляд поступаться своей гордостью. Но точно так же при случае они могут становиться крайне жесткими, резко менять тональность на прямо противоположную, грубить и даже угрожать. Если это не подействует, они вновь как бы откатываются назад и становятся вновь вежливыми, лстливыми и податливыми. Для европейцев такая манера поведения может показаться неискренней и не очень красивой. Но, как показывает многовековая практика, именно такое гибкое ситуативное поведение и приносило китайцам самый большой успех.

Конечно, есть разница между проявлением «мягкой силы» в политике, особенно во внешней политике, и в деловых традициях китайцев, но все же они очень тесно взаимосвязаны. *Концепция «мягкой силы» характеризует тот особый характер гибкости и умения подстроиться под ситуацию, который свойствен всему китайскому этносу*. Величие конечной цели – тотальная победа и полное вытеснение как конкурентов, так и бывших союзников – заслоняет собой некие временные потери и отступления, которые обязательно будут на пути.

Нередко неопытные западные переговорщики попадают в эту ловушку кажущейся мягкости и лстливости, полагая, что перед ними – милые и неопытные китайские партнеры. Это впечатление обычно усиливается роскошным приемом, подарками, обещаниями. Все нацелено на то, чтобы мягко и неторопливо расслабить иностранца, выяснить его намерения, связи, возможности. С помощью этой «мягкой силы» *китайцы как бы обволакивают иностранца, постепенно лишая его возможности адекватно оценивать ситуацию*.

Конфуций и душа китайцев

Вы можете ничего не знать о Пушкине, никогда не раскрывать книг Толстого и при этом вполне состояться в России как человек. Вы можете даже не помнить, о чем спорил Платон с Аристотелем, – это не мешает вам сколотить состояние в Европе. Вы можете никогда не слышать о Бертроне Расселе и стать миллионером в США. Но вы ничего не сможете сделать в Китае, если не поймете сути конфуцианства.

Конфуцианство – это отнюдь не тоже самое, о чем говорил сам китайский мудрец Конфуций в VI–V вв. до н. э. *Это целая система политических и морально-этических взглядов – по сути, срез национальной психологии*, – которая получила свое название по имени Конфуция. Но она не сводится лишь к его учению. Конфуцианство – это

национальная психология и деловая этика, она воплощена в обществе в виде писанных и неписанных законов, норм взаимоотношений и иерархий.

Прежде всего прочитайте основное и единственное произведение Конфуция «Лунь юй» (

论语

, его обычно переводят как «Речи и суждения») – собрание его наставлений, изречений и рассказов из его жизни, записанных его учениками. К счастью, «Лунь юй» многократно (увы, не всегда удачно) переводился на многие языки мира, в том числе и на русский. Уверяю вас, это увлекательное и поучительное чтение, которое откроет вам глаза на многое в отношении современных китайцев к традициям, к повседневной жизни, к деловой этике, хотя сам Конфуций всячески сторонился любых форм «извлечения выгоды» и зарекомендовал себя крайне неудачливым администратором.

Позднее конфуцианство оказалось уже мало связано с несколько утопической проповедью самого Конфуция – это, прежде всего, общественно-политическая доктрина, положенная в основу управления страной. Другая часть этой доктрины – учение легизма (法家

法家

– «законников»), разработанное Шан Яном (390–338 до н. э.), которое утверждает, что в основе управления должен лежать прежде всего закон, поэтому за малейшую провинность надо строго карать, а за заслуги – сразу же вознаграждать. Учение легистов возникло практически одновременно с развитием конфуцианства и, по сути, представляет собой универсальный способ управления азиатским обществом путем сочетания поощрений и наказаний.

Конфуцианство и легизм, действуя совместно, проповедовали несколько важнейших идей, на которых до сих пор базируется китайская политическая культура:

– государство является приоритетной ценностью для каждого человека; служение государству, правителю, какой бы он ни был, – долг любого гражданина. *Китайцы, даже если они недовольны чем-то в своем государстве, всегда стоят на стороне Китая как надсоциальной сущности, боятся государства и видят в нем своего единственного надежного защитника;*

– культура и образование представляют собой важнейшие характеристики любого достойного человека;

– человек должен в своей жизни следовать четким принципам, в их числе *уважение к старшим, забота о младших, искренность, честность*», долг. В этом случае в обществе воцарятся гармония и покой;

– общество строится на строгой иерархии, где каждый должен выполнять свою функцию: «правитель должен быть правителем, чиновник – чиновником, отец – отцом, сын – сыном». Если в этой иерархии происходит какой-то сбой, в мире воцаряется хаос, люди начинают выполнять несвойственные им функции. Поэтому надо «исправить имена» (чжэн мин

证明

), то есть привести способности человека в соответствие с его должностью и функциями. *Такая строгая иерархия требует от посещающих Китай иностранцев понимания того, кто есть кто в социальной иерархии, и соответствующего обращения с этими людьми. Нарушение иерархии сразу же избличает вас как «некультурное существо»;*

– в основе функционирования общества лежат некие правила или ритуалы (礼

理

), которые могут быть даны в виде как писанных законов, так и неписанных

договоренностей. Знание этих правил и отличает культурного человека от варвара, «благородного мужа» – от «мелкого человека». Поэтому иностранцы нередко воспринимаются китайцами как люди, «не знающие правил». Эти неуловимые правила невозможно прочесть или выучить, их можно только почувствовать, живя в китайском обществе, по сути, это и есть национальная психология китайцев;

– по отношению к своим согражданам следует вести себя честно, искренне, скромно. Нельзя забывать, что ты живешь в группе или обществе, которые, в свою очередь, являются частью государства. За обман, коррупцию, за попытку жить только личными интересами могут последовать весьма суровые наказания, вплоть до смертной казни. А вот на отношения с иностранцами этот принцип автоматически не распространяется;

– жизнь в скромности и разумном достатке (*сяо-кан*

小康

) является правильным путем всякого человека, даже если он имеет возможность разбогатеть. Кичиться богатством – всегда плохо. Нередко именно потому даже современные китайские миллионеры ведут себя скромно и очень часто вовлечены в социальную помощь населению.

Сегодня в Китае возник даже особый тип «конфуцианских бизнесменов» (*жу шан*

儒商

) – людей, которые ведут свои дела строго на основе принципов Конфуция, проявляя при этом себя как интеллектуалы, знатоки культуры и истории. Это значит, что они не только не обманывают ни своих соотечественников, ни иностранцев, но и устанавливают справедливые цены, финансируют социально значимые мероприятия, помогают школам, ведут особый, «правильный» образ жизни и поддерживают государство. Такое течение «конфуцианских бизнесменов» стало особенно популярным на юге Китая, в том числе и в Гонконге. Но далеко не каждый предприниматель может объявить себя «конфуцианским бизнесменом», необходимо, чтобы само общество признало его статус. Однако, если вы в беседе назовете своего китайского партнера настоящим «конфуцианским бизнесменом», да к тому же «человеком Культуры» – «вэньжэнь» (

文人

), это будет расценено как тонкая и умелая похвала.

Группа важнее личности

Китай – это страна самых разных групп, кланов и постоянного общения. И это связано с особым, исторически сложившимся типом самооценки.

Китаец воспринимает мир через восприятие групп. Он осмысляет свои качества через оценку этих качеств группой, и в этом плане сознание китайцев является группо-ориентированным, в отличие от эго-ориентированного сознания представителей западной цивилизации. В этом плане для среднестатистического китайца его «контактная группа» играет значительно более важную роль, чем для любого европейца. Речь идет прежде всего о семье, о клановых и кровнородственных связях, о близких знакомых, о сослуживцах, жителях своего квартала или деревни. Именно через них китаец оценивает сам себя: он такой, каким они видят его, он смотрит на себя их глазами. Если представитель западной цивилизации чаще всего для самооценки вступает во внутренний диалог и обычно соотносит свое поведение с христианскими предписаниями, то китаец соотносит себя с оценкой группы. То есть любой поступок рассматривается через призму оценки родственниками, сослуживцами или руководством.

Характерно, что в китайском языке долгое время просто не существовало слова «личность» (хотя личности конечно же были). Если «человек» по-китайски звучит как *жэнь*

(

人

), то чтобы перевести понятие «индивидуальность» или «личность» обычно просто говорят «*гэ жэнь*» (

个人

) – «отдельно взятый человек» или «каждый человек». Само такое определение просто выделяет отдельного человека из толпы, но не дает ему права на индивидуализм, на отдельный внутренний мир, самостоятельную оценку истории или ситуации.

Из этого следует, что правильное поведение – это то, которое соотнобразуется с общеприемлемым поведением, с общепринятыми, хотя нередко и неписаными, нормами. Поэтому в Китае никогда не ценились какие-то новаторские формы искусства или неожиданные формы поведения – все должно быть в соответствии с традицией. Не случайно Конфуций говорил: «Я не создаю новое, но лишь повторяю изученное». Хотя китайская молодежь сегодня все больше и больше индивидуализируется, этот процесс также проходит в рамках каких-то групповых норм. Поэтому, находясь в Китае, *всегда внимательно наблюдайте за нормами группового поведения и мышления*. При этом сами также показывайте не столько свою индивидуальность, сколько принадлежность к какой-то группе – это заметно повысит ваш статус.

Группа – это всегда люди, связанные либо кровными, клановыми, либо квазиродственными узами (например, «братья» и «сестры» в различных неформальных группах), но речь всегда идет именно о китайцах, а не об иностранцах.

Как следствие, в Китае надо быть крайне осторожным со всеми новаторскими идеями, выходящими за рамки общепринятого. Это отнюдь не значит, что из-за своей группо-ориентированности китайцы очень вяло откликаются на все нововведения – скорее наоборот. Стоит кому-то открыть что-то новое, найти какой-то новый способ получения дохода, выкрасть технологию, как тотчас вся группа включается в этот процесс, создавая конкуренцию и снижая цены. И если по своей креативности в области технологий Китай нередко уступает Западу, то по групповому освоению новых веяний заметно опережает.

Государство – продолжение группы

Все китайцы – патриоты, хотя в это порою очень сложно поверить. Китайцы любят не столько свое государство под названием Китайская Народная Республика, сколько Китай как некую историческую общность. ***Китайцы – государственники по своей сути***. Где бы ни жили китайцы – внутри Китая или за его пределами, – они всегда сохраняют лояльность по отношению к своей стране и своей культуре. И в этом плане государство является продолжением семейной группы.

Бизнес в Китае: особый путь

Стратегическая модель мышления

Издrevле в Китае создавались учебники по воинскому искусству рассказывающие, как победить армию соперника не столько путем прямого военного превосходства, сколько благодаря разного рода уловкам и обманам. Эти способы, которые принято называть стратегиями или, что более точно, планами (*цзи*

机

), были описаны во многих трактатах, самым известным из которых стал конечно же «Сун-цзы бин-фа» – «Воинский метод Сунь-цзы», или «Искусство войны Сунь-цзы». Менее

известными, но не менее важными были «У-цзы бинфа» – «Воинские методы У-цзы», «Саныши лю цзи» – «36 стратагем» и множество других. В XI в. все подобные трактаты были объединены в ныне знаменитое «Семикнижие воинского канона» («У цзин ци шу»).

Сформировалась даже целая философско-прикладная школа военных стратегов (*бинцзя*), утверждавшая, что «война – это путь обмана». Не стоит думать, что школа военных стратегов только тем и занималась, что учила, как обманывать людей, – это были неординарные философы, которые учили сочетать управление, воспитание с культурой и воинственностью. Но они проповедовали для достижения победы использовать путь хитрости, уловок, обманов.

Сегодня многие пособия по китайскому бизнесу пытаются рассказать о китайских хитростях современной жизни через призму этой военной стратегии. В действительно же это нередко лишь запутывает современных западных читателей, ведь никакого механического переноса этих стратагем на современную жизнь просто не существует, да и, признаемся честно, подавляющее большинство китайских бизнесменов просто никогда этих трудов не читали. Так что не найдется, что, если вы проштудируете всего Сунь-цзы, вы поймете, какие приемы против вас будет использовать китаец.

Но само по себе даже современное китайское мышление стратагемно, оно базируется на весьма большом наборе уловок, хитростей, на создании «ложных целей», запутывании противника и т. д., которые пришли из глубины традиции. Не стоит полагать, что это предназначается только вам – в равной степени это адресуется и каждому соотечественнику. Просто сами китайцы адаптированы к такой манере ведения переговоров, такому типу деловой этики, а вы – нет.

Вот несколько поучительных высказываний – стратагем, дабы дать представление о том, что такое стратагемное мышление. В древности каждая стратегия иллюстрировалась историей из жизни известных персонажей, сегодня же за этим стоит характерный способ построения деловых отношений. Сначала – история из древности, описывающая принцип *«Пожертвуйте галькой, чтобы забрать нефрит»*.

Император династии Тан Тайцзун очень хотел заполучить свиток великого мастера каллиграфии Ван Сичжи, который тщательно хранил и оберегал один из монахов, никому его не давая. Хитроумный придворный – министр – взялся за это дело и решил проблему таким путем: он принес в подарок монаху каллиграфию другого автора и заявил, что это и есть подлинный Ван Сичжи, а свиток монаха объявил поддельным. Монах был так сильно расстроен, что оставил свой свиток без присмотра, и тот достался императору.

Это – история. Но одновременно образец классической китайской тактики поведения на переговорах: китайские бизнесмены нередко устраивают для гостей роскошные приемы, преподносят дорогие подарки, чтобы затем полностью забрать у них бизнес. А вот некоторые другие принципы.

«Удалите огонь из-под котла» – прежде чем предпринимать любые действия, надо лишить противника ресурсов, узнать все его аргументы и связи.

«Заколоть противника украденным мечом» – использовать кого-то другого, чтобы он сделал за вас всю неприятную или сложную работу.

«Расслабиться и ждать, пока противник истощит свои силы» – дожидаться, пока противник (или партнер по бизнесу) истощит все свои аргументы, выложит на стол все свои козыри, самому же надо оставаться недвижимым и не торопиться предлагать что-то взамен.

«Граться горящий дом» – воспользоваться сумятицей в делах соперника, чтобы увести у него бизнес.

«Пусть ваш голос слышен на Востоке, а атакуйте с Запада» – запутайте своего противника, не дайте ему понять, где будет нанесен главный удар.

«Создавайте нечто из ничего» – старайтесь сделать вид, что у вас много сил и влияния, хотя при этом все это может быть чистым блефом.

«Покажите, что направляетесь по одной дороге, в то время как проследуете совсем

по другой » – противник до конца так и не должен узнать, какие реальные цели вы преследуете.

«Наблюдайте за пожаром с другого берега реки » – пускай соперники сражаются между собой, вы должны быть сторонним наблюдателем.

«Спрячьте нож в улыбке » – сделайте так, чтоб ваш противник расслабился благодаря вашему гостеприимству и дружелюбию.

«Пожертвуйте сливой ради персика » – всегда уступайте в малом, чтобы получить значительно больше.

«Украдите козу прямо на ходу » – воспользуйтесь непрофессионализмом вашего оппонента, чтобы отобрать у него добычу.

Таких стратагем – несколько десятков, вряд ли все они используются в чистом виде в деловых отношениях, хотя какое-то представление о некоторых аспектах китайского бизнеса они дают. Вообще древние китайские трактаты – очень полезное чтение.

Успех в истории

Многие сегодня поражены колоссальными успехами современного Китая. Еще бы, даже в условиях кризиса страна наращивает свою экономику!

Но как раз в успехе Китая ничего необычного нет – за этим кроется исторический опыт. И первое, с чем вам придется столкнуться в Китае, – это с наследием исторического опыта выживания. Китай всегда был страной, с одной стороны, с очень высокой степенью организации труда, с другой – подверженной постоянным стихийным бедствиям: разливам рек, налетам саранчи. Все это приучало людей выживать.

Многие китайские компании возникли раньше западных, так, например, к моменту активного прихода европейцев в Китай в XIX в. здесь существовали фирмы, история которых насчитывала 400–500 лет. Например, китайская компания «Жуйфусян» владела десятками магазинов штучных товаров и скобяными лавками на протяжении трехсот лет. Другая компания, «Юйтан», занимающаяся производством и продажей продуктов питания, возникла в 1776 г. и закрылась лишь в 1949 г., после Народной революции в Китае. Своими торговыми династиями славились такие города, как Шанхай, Тяньцзинь, Ханьчжоу. Так, в Тяньцзине существовало несколько крупных торговых династий, которые возникли в конце XVII – начале XVIII в., то есть в момент воцарения династия Цин, причем эти династии, владевшие десятками магазинов и производств, дожили до XX в.

На севере Китая прославилась сеть аптек «Тун-жэньтан», возникшая также в начале правления династии Цин и существующая до сих пор. В целом же в Китае несложно найти торговые династии, которые насчитывают тысячелетнюю историю, причем некоторые из них даже сохранили свои наследственные дома и их названия. Таким образом, «семейный» и при этом чисто китайский капитал приобрел устойчивый характер, возник раньше и существовал в течение более продолжительного времени, нежели аналогичные дома Дюпонов и Ротшильдов.

Уже в XVIII в. китайские компании нередко нанимали на работу удачливых управленцев, которые заведовали делами (*дуншичжан*

董事长

), играя роль современных менеджеров. Многие китайские компании к XVII в., а некоторые даже раньше преодолели границы своих кланов и вышли на провинциальный уровень, действуя на территориях, нередко сопоставимых по своим масштабам с территорией Европы. Масштабы деятельности таких компаний могли быть весьма велики. Так, в начале XIX в. в провинции Шэньси некоторые фирмы насчитывали по 3–5 тыс. рабочих. По сути, это были крупнейшие в мире компании доиндустриальной эпохи. ***За современными успехами Китая стоит не только грамотное управления страной, но и богатые исторические традиции плюс многовековой опыт предпринимательства.***

Китайский бизнес: переход улицы «на удачу»

Вы видели, как китаец переходит дорогу? Если нет, понаблюдайте – весьма поучительное зрелище. Он просто идет вперед, невзирая на несущиеся на него автомобили, и нередко даже не глядя на них, иногда он вытягивает перед собой руку, как бы притормаживая движение, но чаще всего не удосуживается сделать даже этого. Он просто идет – идет «на удачу» в нарушении всех правил и даже очевидной логики, которая должна подсказывать ему, что спорить с несущимся на него автомобилем бессмысленно. И что самое поразительное, он добирается до противоположной стороны улицы! Иногда он может просто идти или ехать на велосипеде вдоль дороги, а позади будет ехать машина, громко сигнализируя ему. Но он не уступит, продолжит размеренно шагать, даже не повернув головы.

Вот это и есть почти точная модель китайского бизнеса. Китайский бизнес развивается так же – без оглядки на кого бы то ни было, по своей собственной логике.

Китаец упорен и монотонен даже в своих на первый взгляд бессмысленных и нелогичных действиях. Как упорный ежик, он толкает перед собой в гору какой-то плод без особой изобретательности и даже хитрости. Главное – не ставить перед собой амбициозных задач (пусть за него это делает государство), а монотонно бить в одну точку, не задумываясь, насколько вообще возможно здесь достичь успеха. Китаец не обращает внимания на экономические законы, на принципы, излагаемые на курсах МВА, – скорее всего, он о них даже вообще не знает.

Вот здесь и заключается первейший принцип китайского бизнеса: ***упорство, монотонность и игнорирование внешних сигналов***. Китайцы несистемны, в Китае напрочь отсутствует менеджмент в западном смысле этого слова. Они не отвлекаются на теоретические построения. Лишь крайне небольшое число современных китайских компаний, чьи руководители обучались на Западе, составляют подробные бизнес-планы и продумывают стратегию развития. Большинство же действуют по наитию, причем часто ошибаются, но в связи с массовостью такого типа попыток результат получается очень удачным.

Китайцы «переходят улицу» по кратчайшей траектории, потому что так проще и быстрее. Без соблюдения каких-то сложных этических и правовых норм и моральных рефлексий, без соблюдения правил дорожного движения, хотя, безусловно, слышали о них. Машины в Китае могут ехать по диагонали к основным потокам движения, разворачиваться через две сплошных, и – самое поразительное! – аварии здесь крайне редки. И не потому, что кто-то соблюдает правила, а потому, что все понимают внутреннюю логику этого «китайского движения». Таковы же и многочисленные китайские бизнес-схемы – они просты, монотонны и выбирают оптимально короткую траекторию движения: надо устранить всех посредников, сократить количество накладных расходов, напрямую выйти на потребителя. *Великая китайская хитрость – в простоте схем и упорстве во всех действиях.*

Нет ничего такого, что бы ни являлось товаром

Китайцы самым удивительным образом могут все превращать в товар. Китай готов продавать все, в чем есть хотя бы малейшая потребность. Товаром становятся не только продукты производственной сферы, но и сами по себе китайские традиции.

Массовая попытка продать хоть что-нибудь (точнее, все что угодно) имеет буквально характер национального невроза. Как только вы спрашиваете у китайца о каком-нибудь товаре или услуге, считайте, что в тот же момент закладываются основы его появления на новой почве. Китайский ум тщательно «ощупывает» мировой рынок: тысячи китайских групп едут по всему миру, изучая, что пользуется спросом и как это можно продать с наименьшим количеством «некитайских» посредников. Так, группа китайских обувщиков едет не в Италию, где производятся лучшие образцы обуви, а в Москву, где они

продаются по баснословным ценам. Как производится обувь, китайцы и так знают, им важно посмотреть, какие именно модели пользуются популярностью. И вот лучшие образцы обуви закупаются в России, в Китае по их лекалам делаются похожие или внешне неотличимые ботинки, и вот уже российский рынок оказывается наводнен итальянско-китайскими образцами. Пускай все это значительно худшего качества, но главное – прорваться на рынок, узнать, как он действует. А дальше уже китайцы постепенно повысят качество и, естественно, цену. Вспомните, как дешево стоили первые китайские образцы бытовой техники, аудио– и видеоплееры, сегодня уже они незаметно сравнялись с аналогичными по качеству и оснащенности брендовыми марками. Это неудивительно – ведь начинка и технологические разработки в них одинаковы. Но западная публика уже привыкла, что китайское «должно стоить дешевле», и продолжает покупать китайские товары, но уже по совсем другим ценам.

На продажу идет и сама традиция, если иностранцы, да и сами китайцы готовы платить за нее. Яркий тому пример – легендарный монастырь Шаолиньсы, который сегодня превращен из знаменитой чань-буддийской обители в настоящее коммерческое производство, действует как акционерное общество, его настоятель является генеральным менеджером, при монастыре открыты туристические агентства, идет производство рекламной продукции. И не важно, что настоящие монахи – носители традиции давно покинули Шаолиньсы – публика готова платить за саму «марку», чем пользуется предприимчивое руководство монастыря.

Бизнес «на зажигалках»

Каждый раз вот уже в течение многих лет, выходя из старого шанхайского аэропорта Хунцяо к стоянке такси, я наблюдаю одну и ту же картину. Длинная очередь извивается вдоль специально выставленных заграждений, движется она быстро, крикливые дежурные с повязками мастерски распахивают людей по такси, и машины уносят их в городские джунгли устремившегося к небу Шанхая. И здесь же в уголке примостилась пожилая женщина – вполне типичная на вид китайская старушка, согбенная, с морщинистым, похожим на резиновую маску лицом. Лето ли, зима ли – она всегда тепло укутана, ведь стоять ей предстоит долго. Она стоит здесь часами, днями, годами. Одна и та же, одетая всегда одинаково. Она приезжает сюда, к аэропортной очереди, на такси рано утром, уезжает поздно ночью. Она занимается бизнесом, и здесь ее «участок». Она хорошо знает, что китайцы, выходя из аэропорта, всегда закуривают – они самые активные курильщики в мире. В самолете курить нельзя, в маленьком аэропорту – тоже. Изголодавшиеся по дыму, они, получив багаж, стремительно выбегают на улицу, и тут... Оказывается, что все зажигалки и спички либо отобрала строгая служба безопасности при посадке, либо они лежат где-то на дне упакованного багажа. Прикурить не от чего! Старушка это хорошо знает. Она много раз видела эти руки, лихорадочно хлопающие по карманам в поисках зажигалки, а затем беспомощный мечущийся взгляд – у кого бы прикурить? Тут подходит она – у нее всегда наготове десяток дешевых зажигалок. Она покупает их на каких-то развалах в городе и продает здесь процентов на десять – пятнадцать дороже. Бизнес небольшой, но пассажиров из аэропорта выходят сотни...

Это еще один принцип китайского бизнеса – *обнаружить тот участок, где люди просто вынуждены платить деньги*. Пускай прибыль невелика, но она стабильна.

Бей в одну точку

Китайцы в этом плане абсолютно прагматичны и могут даже показаться слишком приземленными – им нужна непосредственная выгода. На уровне обычных предпринимателей они никогда не планируют на несколько шагов вперед – средний китаец пытается получить выгоду «здесь и сейчас».

Государство в Китае занимается глобальной стратегией развития страны, а вот рядовые китайцы порою не занимаются даже тактикой, не говоря уже о долгосрочном планировании.

Конкуренция внутри Китая колоссальна, причем такой она была практически во все эпохи. Китайцы привыкли жить в таких условиях жесткой соревновательности, когда для выживания приходится расталкивать друг друга локтями, придумывать новые способы, красть друг у друга изобретения и инновации. Сложность конкуренции объясняется еще и тем, что общинный уклад не позволял активно соперничать с людьми из своего клана, поэтому острота конкуренции было направлено на чужаков – представителей других кланов или иностранцев.

Другой стиль ведения бизнеса

Если вы едете на переговоры в Западную Европу или США, вы можете вообще ничего не знать ни об истории этих стран, ни об их самобытной культуре. Некоторые тонкости ведения бизнеса можно объяснить за пару дней, а любое агентство по сопровождению бизнеса может представить детальную и вполне точную информацию. Дальше все зависит от того, насколько точно вы сможете воспользоваться всем этим. Проще говоря, никакой дополнительной культурологической подготовки не требуется.

В отношении Китая все по-другому. Вам действительно требуется знание национальной психологии, истории культуры и особого делового этикета, чтобы ваша деятельность в Китае была хотя бы частично успешной. Само по себе это не гарантирует успех и даже не спасет вас от оглушительного провала, но это даст вам шанс. Вас не должна смущать привычная для вас на первый взгляд форма переговоров – китайцы прекрасно мимикрируют под привычные вам стандарты и готовы всегда согласиться с тем, что вы хотите увидеть. Не обольщайтесь и не обманывайтесь – все равно все будет по-другому. Просто постарайтесь адаптироваться к китайской манере ведения дел.

Многим кажется, что в целом ведение деловых переговоров и любой деятельности в Китае не сильно отличается от того, с чем мы встречаемся у нас в стране или на Западе. Это как бы то же самое, но с некоторым китайским колоритом. На эту уловку попадались многие вполне искушенные специалисты – им казалось, что достаточно просто «нормально начать процесс и договориться». Одни полагали, что главное – сделать интересное предложение, выгодное обеим сторонам, другие – что просто надо более доходчиво разъяснить свою позицию, третьи – что надо проявить больше настойчивости. Как ни странно, все это предполагает, что китайцы – какие-то не очень понятливые или не очень умные партнеры, с которыми надо просто «хорошенько поработать».

К деловой встрече с Китаем готовьтесь заранее, не поленитесь потратить некоторое время на изучение опыта, прежде всего негативного, тех, кто уже шел перед вами.

Надо всегда исходить из того, что китайцы более искушены в искусстве добиваться своей выгоды, чем вы. И они постараются развернуть ситуацию так, как вы даже не можете предположить, – и вы этого не заметите. Под маской неторопливости, «упертости», непонятливости, неповоротливости чаще скрывается генетический опыт продвижения своих интересов, опыт, насчитывающий тысячелетия. *Они просто ждут, пока вы выложите на стол все свои карты.*

Традиции и поверья в деловом общении

Религия и деловые отношения

Принято считать, что Китай – страна трех основных религий: конфуцианства, даосизма и буддизма. Они настолько тесно переплетены друг с другом, что «чистых» даосов или

буддистов вне монашеской среды найти просто невозможно. А современное конфуцианство вообще с большой натяжкой можно отнести к религии, скорее это система традиционных взглядов китайцев на мораль и этику. Строго говоря, это и не религии, а духовные учения, они требуют от человека не столько веры, сколько соблюдения определенных норм поведения и дисциплины.

Китайцы порой мистичны, но не религиозны. Строго говоря, религиозные постулаты китайцы знают плохо и мало ими интересуются, их знания в этой области остаются на уровне обихода, так что не ждите, что китаец вам внезапно раскроет глубины буддийской медитации или даосского учения о бессмертии.

Государство никак не увязывает национальную идею с религией, поэтому китайцы свою религиозную принадлежность не считают чем-то крайне важным. К тому же в Китае не существует религиозных конфессий в том виде, каком мы привыкли это видеть на Западе. Официально подавляющее число китайцев являются атеистами, в реальности же практически каждый так или иначе исповедует сразу несколько типов верований. Самый основной из них – вера в духов предков, и это является центральной частью народной религиозной традиции. По настоящему в Китае существует лишь этот вид «религии» – поклонение предкам, кстати, именно так переводится китайское слово «религия» (*цзунцзяо*

宗教

) – «учение предков». Средний китаец не привержен никакой конкретной религии, он в равной степени уважает конфуцианство, буддизм, даосизм и массу народных верований, поклоняется всем духам и божествам и не делает различий между различными формами культов. Вера китайца – синкретична, при этом в ней отсутствует всякий фанатизм и желание поспорить о том, кто обладает «высшей истиной». Вам вряд ли удастся втянуть китайцев в дискуссию по поводу того, что лучше для современного человека, скажем христианство или буддизм, или является ли конфуцианство религией, – для обычного китайца это не играет никакой роли. Он далек от абстрактных философских рассуждений и относится к любому духовному учению как к еще одному способу проявления кланового родства – ведь, в конце концов, все обитатели загробного мира некогда являлись чьими-то предками, поэтому он просто продолжает диалог с родовыми духами-защитниками.

Посмотрите внимательно, фигуры каких духов, чьи изображения висят также на стенах их домов, расставлены у китайцев на алтаре. Это многое откроет в понимании устремлений среднего китайца. Это духи, обеспечивающие богатство, известность, хорошую карьеру, процветание бизнеса, большое количество детей, то есть все то, о чем мечтает среднестатистический житель Поднебесной. Практически в любом доме, ресторане, парикмахерской вы встретите небольшие алтари или просто фигурки с изображениями Цао-шэня – божества богатства, Фу-шэня – покровителя карьеры, Шоу-сина – божества долголетия. Практически повсеместно встречается грозный Гуань-ди (

关帝

), или Гуаньюй (

关羽

), – реальный исторический персонаж, генерал III в., позже обожествленный дух войны, одновременно являющийся покровителем торговцев, лавочников, студентов, путешественников, а также борцом со злыми духами. Его фигурки, с гневным лицом и насупленными бровями, застывшие в грозной боевой позе, с алебардой в руках, встречают посетителей общественных заведений.

Если же брать традиционные религиозные культы, то китайцев вряд ли можно назвать их ярыми приверженцами: они очень слабо знают вероучение, полные формы ритуалов и чаще всего посещают в один день сразу по нескольку храмов, не делая особых различий между, скажем, буддизмом и даосизмом.

По официальным данным, христиан (в основном протестантов и католиков)

насчитывается в Китае около 4 %, мусульман – около 2 %, хотя, по неофициальным данным, их число может доходить до 50 млн человек. Практически каждый китаец считает себя буддистом, но редко может рассказать о буддизме что-то конкретное, кроме общих понятий о Будде, спасении в нирване и запрете убивать живых существ. Самые распространенные школы китайского буддизма принадлежат к течению Махаяны («Большой колесницы»)

大乘

), это – чань-буддизм (более известный под своим японским названием *дзэн*

禪宗

) и школа Тяньтай (

天台

), но и здесь обычные китайцы вряд ли смогут объяснить вам различия между ними. Небольшая часть китайцев исповедует тибетский буддизм, то есть школу Ваджраяны (Цзиньганчэн

金剛乘

, или *мицзун*, – «тайное учение»

密宗

), или, в обиходном названии, ламаизм. Речь идет прежде всего о жителях Тибета – цзанах (то есть тибетцах), а также крайне небольшом числе ханьцев. Хотя в самом центре Пекина существует огромный действующий ламаистский храм Юнхэгун, посетители-китайцы совершают в нем не ламаистские, а стандартные махаянистские ритуалы, нимало не заботясь о какой-то «неправильности» церемониалов.

Таким образом, понятие «религиозной идентичности» в Китае сильно размыто и особой роли в деловых отношениях не играет.

Самыми известными «мусульманскими торговцами» в Китае являются представители народности ху-эй (*хуэй-цзу*, или *хуэй*

回族

). По сути, хуэйцы – это те же самые ханьцы, но принявшие ислам (здесь религия является этноразличительным фактором). Хуэйцы считаются умелыми торговцами, именно они частично обслуживали Шелковый путь, издревле имели свои торговые союзы. Хотя в Китае существует отдельный Нинся-Хуэйский автономный район, сегодня многие хуэйцы обитают разрозненно и обычно содержат успешные фирмы. Традиционно они поддерживали торговые связи с арабскими странами, но власти КНР такую торговлю, основанную на религиозном факторе, не очень приветствуют.

Во многих городах вы встретите «рестораны чистой пищи» – мусульманские рестораны, которые содержат уйгуры или хуэйцы. Чаще всего это очень чистые, тихие, качественные рестораны с традиционной центральноазиатской кухней. Иногда в них даже демонстрируют танец живота – явление, которое никогда не встретишь в китайских заведениях. Но не стремитесь приглашать в такие ресторанчики своих китайских партнеров – они могут не разделять вашего пристрастия к мусульманским традициям.

Иногда религиозный фактор следует учитывать при совместном посещении ресторанов. Так, теоретически буддисты не должны есть мясного, однако в реальной жизни все, кроме монахов в монастырях, игнорируют этот запрет. У тибетских монахов такой запрет отсутствует вовсе, ламы к тому же могут жениться. Китайские мусульмане обычно не едят свинины.

В целом никаких предпочтений, основанных на религиозном факторе, вы не получите, а вот его неаккуратное использование может завести ситуацию в тупик. Помните, что духовная и религиозная деятельность в Китае очень строго контролируется государством, хотя не всегда явным образом.

– Прежде всего старайтесь не рассуждать о «тонких материях», религиях и «энергиях», если не имеете четкого понимания того, как к этому относятся китайцы.

– Никогда не имитируйте китайских духовных традиций, если не прошли соответствующего обучения и посвящения. Например, не стоит демонстрировать свою приверженность буддизму или даосскому учению о «пилюле бессмертия» – скорее всего, это вызовет недоумение или смех у окружающих.

– Даже если вы являетесь большим поклонником и знатоком тибетского направления в буддизме (ламаизма), не стоит упоминать об этом в Китае и тем более говорить о далай-ламе. Это очень болезненная тема для властей КНР, а ваша приверженность тибетскому буддизму может показаться провокационной и способна внезапно охладить ваши добрые отношения с китайскими партнерами.

– Не стоит активно рассказывать о том, что вы являетесь приверженцем какого-нибудь учения, основанного на использовании дыхательно-медитативных упражнений цигун, или нэйгун («внутреннего искусства»). После грандиозного скандала и разгрома движения «Фалуныгун» в Китае власти очень болезненно воспринимают такие разговоры.

Если религиозные воззрения и не оказывают существенного влияния на деловые традиции Китая, то совсем иначе обстоит дело с традиционными поверьями, приметами, цветовыми сочетаниями, числовой магией, фэн-шуй.

Китайские «деловые» поверья: цвета

Множество поверий в Китае связано с очень древними представлениями о магии цветов, чисел и даже внешних форм предметов. Нередко и сегодня эти традиции настолько сильны, что вам следует учитывать их при посещении Китая.

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.*

Белый цвет – всегда цвет траура. Никогда не одевайтесь в Китае в полностью белый костюм, например в белую рубашку и белые брюки, белые или светлые ботинки, да к тому же не носите при этом белый головной убор. Обратите внимание – в теплое время года китайцы могут надевать белую рубашку, но всегда при этом носят темные брюки, что как бы «аннулирует» траурный смысл одежды.

Однако в этом случае следует избегать сочетания синего и белого цветов. Если, например, сочетание темно-синих брюк и белой рубашки считается вполне нормальным, то сочетание синего или голубого с белым показывает, что вы пребываете в трауре. Такой же смысл имеет сочетание белого и желтого цветов, например пожертвования на похороны подаются в конверте желтого цвета с синей полосой или обвязанном синей ленточкой. Вообще в большинстве случаев тускло-желтый цвет – цвет смерти, не случайно в Древнем Китае считалось, что души умерших уходят к «желтому источнику».

И в то же время золотисто-желтый цвет – цвет императорской власти и могущества. В древности только император мог носить такого цвета одежду, обычно расшитую драконами и фениксами. В мистическом плане считалось, что правитель и есть высший представитель духов предков, то есть он «уже умерший» или «всегда живой», поэтому желтый цвет лишь подчеркивал его власть над царствами жизни и смерти.

Самый «счастливый» цвет – красный. Поэтому не стесняйтесь носить красный галстук, заворачивать подарки в красную бумагу или обвязываться красной лентой, дарить открытки в красных конвертах (в них же подносят и пожертвования) или шкатулки, где присутствует

много красного цвета. Обратите внимание, что все официальные печати в КНР ставятся тушью красного цвета (на Западе – обычно синего).

Красный цвет – цвет праздника и гостеприимства. Над входами во все рестораны и увеселительные заведения висят красные фонари, алтарь чаще всего окрашивается в красный цвет, да и стены древнего Запретного города в Пекине – кирпично-красные.

На приемах и в хороших ресторанах официантки одеты в красные длинные платья. Иностранцам же вряд ли стоит слишком акцентировать в своей одежде красный цвет, особенно во время деловых встреч, иначе может показаться, что вы перепутали место и пришли на какой-то китайский праздник.

А вот писать письма или выполнять каллиграфию чернилами красного цвета не очень хорошо: по древним представлениям, такая форма написания показывает, что ваша дружба или любовные отношения находятся под угрозой.

Еще один довольно «опасный» цвет – зеленый. В некоторых районах Китая он ассоциируется с обманутым мужем, а поэтому подарок зеленого цвета или завернутый в зеленую бумагу может быть понят как некорректный намек на измену.

Китайские «деловые» поверья: священные номера

Как часть древней традиции фэн-шуй в Китае испокон веков существует магия чисел, уходящая своими корнями в даосские мистические учения. Естественно, рядовой китаец мало знает о сути древней магии, но вот сами «счастливые» и «несчастливые» числа продолжают играть немалую роль, в том числе и в деловом мире. Вряд ли солидный бизнесмен или тем более партийный чиновник признается вам в этом, но вы должны всегда учитывать этот фактор. В целом же четные числа считаются более удачливыми, чем нечетные.

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, например 44, 14, 40 и т. д. Поскольку по-китайски понятие «смерть» и «четыре» звучат одинаково («сы»

四

—

死

), то это считается крайне плохим знаком. При этом цифры 13 и 66 – столь нелюбимые в западной культуре – считаются вполне приемлемыми. В Китае крайне не любят номера машин или телефонов, где встречается несколько цифр 4. В домах нередко отсутствует квартира под 4-м номером. Именно поэтому во многих престижных китайских отелях нет ни 4-го, ни 14-го этажа. Впрочем, чаще всего 13-го этажа тоже нет – это дань западным предубеждениям.

В связи с этим следует избегать заключать договоренности 4, 14 или 24 числа, особенно в апреле (4-й месяц). Не выпускайте 4-ю версию своего продукта на Китай, версия должна быть 3-я, а за ней следовать 5-я. Не предлагайте китайскому партнеру четыре деловые программы, соглашение из четырех пунктов, четыре базовых проекта и т. д.

Удачным числом считается прежде всего «восемь»; не случайно Олимпиада в Пекине была начата 8 августа 2008 г. в 8 часов 8 минут. Правда, со стороны мастеров фэн-шуй тут же возникло сомнение, правильно ли высчитывать «удачное число» по западному календарю, ведь такая магия чисел – чисто китайское явление, и тогда следовало бы все высчитывать на основе традиционного лунного календаря.

«Восьмерка» – один из важнейший символов традиционного и современного китайского бизнеса. Это связано с тем, что произнесение цифры «восемь» («ба»

) похоже на «фа» (

八
发

) – «богатство», «процветание».

Китайцы оценят ваше знание традиции, если вы предложите им подписать соглашение именно 8-го числа в 20.00. Если вы решили открыть в Китае свой офис или поселиться здесь, то лучше всего, чтобы ваш телефонный номер содержал как можно больше восьмерок. Очень «правильной» ценой товара считается 8,88 или 88,88. Примечательно, что в течение очень долго времени Банк Китая несколько искусственно поддерживал отношение доллара к юаню как 1 к 8 – возможно, именно это способствовало росту китайской экономики:-).

«Девять» – одно из самых сильных чисел в китайской традиции и современном китайском бизнесе. «Девять» по-китайски звучит как «цзю» (

九
久

), аналогично понятию «долгий», «вечный» («цзю»

). Поэтому 9, а еще лучше 99 соотносится с чем-то очень устойчивым и успешным. «Небо долговечно», – говорят китайцы, поэтому многие китайские рисунки, символы, названия и логотипы фирм содержат в различных вариациях число 9. Цифра 9 также соотносится с «девятью областями» мира – девятью квадратами, которые покрывают весь цивилизованный мир, за пределами которого живут лишь варвары. И в этом случае 9 намекает на культуру (точнее, на китайскую культуру), на ее всеобщность в противоположность «нравам и обычаям варваров».

В некоторых деревнях, когда китайцы преподносят в подарок деньги или платят за выкуп невесты, то дают сумму, кратную именно девяти.

«Девятка» также символ могущества, вечности императорской власти, так на территории императорского дворца Гугун в Пекине стоит знаменитая Стена девяти драконов.

Одним из самых удачных названий фармацевтических фирм считается «999»; эта фирма, производя вполне заурядную продукцию, сумела приобрести широкую известность именно благодаря «священным цифрам» в названии.

Священным числом считается и 81, поскольку оно дает в сумме «девятку» – самое сильное число в китайской нумерологии. «Зашифрованную» цифру 81 можно встретить в Китае повсеместно, стоит только хорошенько всмотреться, например на воротах монастырей и храмов можно увидеть 81 язык пламени, на коньке крыш монастырей располагаются изображения 81 животного и т. д.

Число два (эр

二

) предполагает вызревание и гармонию взаимоотношений и является продолжением фундаментальной бинарной оппозиции инь – ян. Китайское сознание вообще двоично и предполагает постоянное наличие двух противоположных форм всякого явления. Это можно увидеть и в самих формах китайского языка. Так, вопрос о наличии чего-нибудь задается в форме «есть или нет?» (ю мэ ю

有没有

), «сколько?» – «много-мало?» (до шао

多少

), «какой размер?» – «маленький-большой?» (да сяо

大小

), «далеко ли?» – «близко – далеко?» (юань цзинь

远近

). То есть таким образом китаец пытается определить некую золотую середину, равновесие между двумя противоположностями. Эта внутренняя гармония, заложенная между противоположностями, выражается в двоичной символике, а поэтому учитывайте двоичность некоторых вещей, если будете дарить подарки. На свадебных церемониях присутствует пара красных свечей и пара подушек. Хорошим подарком может стать изображение двух уток-мандаринок, которые всегда плавают вместе, – символ семейного союза. Таким же образом следует дарить или выставлять у себя дома две парные вазы, два изображения львов или тигров, две тарелки, на стене развешиваются «параллельные строфы» – парные двустишия и т. д.

У некоторых чисел также есть специальные коннотации из-за их произношения. Так, цифра «шесть» соотносится со звучанием слова «течь», «протекать, гладко» («лю»

六

—

流

). Поэтому «шестерка» рассматривается как благопожелание, чтобы «все дела шли гладко».

Традиционно нечетные номера соотносятся в Китае с мужским, сильным началом и в целом считаются более успешными, чем четные (за исключением цифры «восемь»). Крайне удачным числом считается «пять», во многом это связано с тем, что китайское традиционное мировоззрение рассматривало пять основных стихий мироздания (пять первоэлементов – *усин*

五行

: земля, вода, дерево, огонь, металл). Все многообразие явлений в традиционном Китае осознавалось как кратное пяти: пять основных цветов, пять вкусовых ощущений, пять сторон света (строго говоря, четыре стороны света и центр), а китайская музыка была построена на основе пентатоники.

Числами следует умело играть при подношении подарков. Так, два парных предмета, подаренных китайцу, означают, что вы желаете гармонии ему и его семье. Хотите выразить свою любовь к китайской девушке, воспользуйтесь числовой символикой цветов: один подаренный цветок означает «ты – моя единственная любовь»; две розы – «нас лишь двое в этом мире»; три розы означают три иероглифа «во ай ни», то есть «я люблю тебя», а девять – «вечная любовь». Обратите внимание, что в Китае можно дарить как четное, так и нечетное количество цветов (на Западе четное преподносят лишь в траурных случаях).

Сама по себе магия чисел может обеспечить на некоторое время невероятный успех, поскольку очень точно соответствует традиционному китайскому мышлению, хотя в целом не может подменить собой грамотный менеджмент. Классической стала история с открытием в Китае сети японских универмагов «Яохань». Когда был открыт первый магазин этой сети в Пекине, грамотный менеджер выложил для продажи 14-каратовую золотую ручку за 88 888 юаней – (в то время около \$11 000). Она оказалась первой вещью, проданной в этом магазине, что должно было гарантировать успех. Универмаг действительно быстро приобрел популярность, но потом сеть начала испытывать трудности и была вынуждена уйти из Китая – в силу вступили законы китайского бизнеса, нацеленные на выдавливание иностранцев. Но как поверье из уст в уста передавалась история о цене ручки, в которой был «закодирован» успех. А вот другая похожая история: в январе 2010 г. бывший выпускник Йельского университета, китаец, пожертвовал альма-матер спонсорский взнос в размере ровно \$8 888 88 на строительство нового кампуса. Это очень «правильный» поступок не только для карьеры на Западе, но и с точки зрения китайской традиции, хотя, впрочем, некоторые в Китае возмутились, что вложение было сделано не в китайское образование.

Следует быть осторожным с сочетанием некоторых цифр, например не использовать

рядом цифры «три» и «восемь». Дело в том, что в современном китайском сленге «сань ба» – 3 и 8 (

三八

) означают «тупицу», а сегодня все чаще используются для крайне негативной характеристики женщины.

Фундаментальные основы делового этикета в Китае

Правила китайской вежливости

Деловой этикет – самая устойчивая традиция

Китайский деловой этикет – один из самых древних в мире. Он складывался как часть политической и экономической культуры Китая еще в тот период, когда на Центральной равнине в середине I тыс. до н. э. существовало несколько десятков соперничавших между собой царств, а до формирования единой китайской империи оставались столетия.

Поэтому не надейтесь, что китайские традиции делового общения могут внезапно измениться, не пытайтесь объяснить китайцам, что «обычно так не делается» – здесь вы вступаете в соперничество с тысячелетней традицией, и вам ее вряд ли удастся победить.

Устойчивость традиции – это именно то, что сегодня объединяет людей самого разного происхождения, с названием «китайская нация».

Многие считают, что некогда утонченные китайские нравы сегодня изменились, стали простоватыми, фамильярными, более грубыми. Во многом это случилось благодаря «культурной революции» 1960–1970-х гг. XX в., когда вежливость не особо ценилась, зато комплиментом стало выражение «большой грубоватый парень» (*далацу*

大刺粗

) – порою так называли самого Мао Цзэдуна за его показную простоту. Но на самом деле китайский церемониал – тонкий, порою неприметный, но при этом очень строгий – остался неизменным.

Китайские правила делового поведения очень формализованы, хотя это не всегда заметно. Если японская вежливость с ее многочисленными поклонами и строгими ритуалами сразу же бросается в глаза, то китайский деловой этикет «рассыпан» на сотни мелочей, ни в одной из которых нельзя ошибиться. Естественно, сегодня формальный статус некоторых правил стал значительно более простым и более гибким, чем даже десятилетия назад, к тому же многие события 50–70-х гг. XX в. привели к размытию и исчезновению многих формальностей, но тем не менее внутренний ритуал остается очень строгим.

Культура – внутри, грубоватые манеры – снаружи

Новичку в Китае многие поступки местных жителей могут показаться не совсем вежливыми и не соответствующими правилам благовоспитанности. На улицах громко плюются, сморкаются и оглушительно переговариваются между собой. У вас могут запросто перехватить такси, просто оттеснив плечом. На официальном собрании человек в президиуме может запросто закатать штанину и начать увлеченно чесать себе колено. Ваш собеседник, ведя серьезную беседу, может ни с того ни с сего начать тщательно массировать себе лицо и потягиваться. В ресторанах может быть не очень чисто, а обслуживание – показаться бесцеремонным, правила дорожного движения соблюдаются весьма относительно. Так где же знаменитая китайская вежливость? Где же насчитывающие тысячи

лет китайские правила поведения?

Прежде всего с этим надо смириться и понять, что все эти «безобразия» не являются нарушением каких-то правил вежливости, это просто – народные традиции и привычки, некоторые из которых связаны с древними поверьями. Например, слюну надо обязательно сплевывать, поскольку она содержит «грязную», или «отработанную», энергию – *ци*, а массаж лица говорит лишь о том, что человек знаком с основами самооздоровления и китайской медицины.

Ведь это на Западе сбрасывать остатки пищи под стол считается не очень вежливым, но в Китае – весьма практично: неужели лучше складывать мусор кучками на столе среди хорошей пищи? Безусловно, простые деревенские нравы заметно отличаются от современных городских. Более того, в городах регулярно проводятся «компании хороших манер». Например, время от времени в больших городах объявляются месячники «семи нет»: не плевать на улице, не бросать мусор, не курить в общественных местах, не вытаптывать зеленые насаждения, непристойно не выражаться, не ломать общественную собственность, не нарушать правил дорожного движения. Во многих местах развешены лозунги, призывающие к взаимной вежливости, оказанию помощи друг другу. Особенно широко эта кампания разворачивается перед крупными международными мероприятиями, как, например, это было перед Олимпиадой в Пекине в августе 2008 г.

Немало удивления у иностранцев могут вызвать забавные детские штанишки с большим разрезом сзади (*кайданку*

开裆裤

) – в случае «срочной необходимости» ребенку даже не придется снимать свои штанишки, хотя выглядит это не очень опрятно. Зато очень практично и удобно. Все это пришло из простой крестьянской жизни.

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. Сегодня быть вежливым и корректным становится даже модным, в некоторых городах открываются специальные школы хороших манер.

Китайские традиционные манеры связаны не столько с отдельными формами поведения, сколько с общей конфуцианской культурой, не случайно сам Конфуций уделял столь много внимания исполнению ритуалов, церемониям и вообще правильному поведению – *ли* (

礼

). К тому же и само слово «вежливость» по-китайски понимается как «манеры», или «внешний вид в соответствии с ритуалами» (*лимао*

礼貌

).

Настоящие китайские правила поведения не заключаются в какой-то показной манерности, а спрятаны глубоко внутри, на уровне врожденной культуры. Культура по-китайски – это умение воспринимать небесные Откровения и приносить в них человеческое понимание, не случайно само слово «культура» (*вэньхуа*

文化

) переводится как «внесение изменений в небесные письмена». Как бы загадочно это ни звучало, по сути, мы имеем дело со священным, трепетным отношением к культуре, традициям, привычкам, к манере одеваться и говорить, относиться к старшим и заботиться о младших, встречать иностранцев и принимать пищу. Здесь все неслучайно, здесь все связано со священной традицией.

Из этих, возможно, сложных рассуждений вытекают некоторые простые правила:

– никогда не удивляйтесь непривычному поведению в Китае, не отворачивайтесь брезгливо в сторону и тем более не осуждайте китайцев за «невежливое поведение»; как это ни парадоксально звучит, в своем большинстве к вашим «невежливым манерам» китайцы относятся куда снисходительнее и не требуют от вас понимания всех тонкостей своего поведения;

– не старайтесь имитировать китайское поведение, не наряжайтесь в китайские одежды, не изображайте себя знатоком китайской культуры (даже если вы действительно таковым являетесь) – это вызовет лишь недоумение или усмешку у китайцев;

– не обсуждайте поведение одних китайцев в присутствии других, равно как никогда и не обсуждайте культурных различий между этническими группами (если вы, конечно, не на научной конференции);

– не пытайтесь быть излишне церемонны (например, кланяясь китайцам десятки раз) или, наоборот, высокомерны. Иногда можно после официальной встречи, как делают сами китайцы, сыграть простоватого, доступного руководителя – это не понизит ваш статус, но укажет на отсутствие у вас заносчивости.

«Дух приема гостей»

Во многих языках мира понятие «китайская вежливость», или «китайские церемонии», означает нечто очень приторно-гостеприимное, связанное с ритуалами и обставленное многими условностями. В общем, это представление недалеко ушло от реального положения вещей – любой человек, побывавший в Китае с деловой или развлекательной целью, с радостью поведает вам о том, как радушно его принимали, какими разнообразными блюдами в ресторанах угощали, какие достопримечательности показывали и в какой комфортной гостинице поселили. Естественно, он расскажет, как они «подружились» с китайцами, сколько новых партнеров он приобрел. В общем, от Китая остается ощущение недорогого, но приятного комфорта и радушия, не случайно многие европейцы становятся «китаезависимыми», стремятся вернуться сюда вновь и вновь.

В этом заключается веками шлифуемое мастерское умение китайцев принимать иностранцев так, чтобы сделать из них своих лучших друзей и даже лоббистов, при этом практически ничего не дав взамен. И здесь сразу же следует понять, что правила поведения по отношению к любому заезжему гостю и к представителю своей нации заметно различаются, причем не только по форме, но и по своим целям. Огромное внимание, которое уделяется любому иностранцу, имеет своей целью превратить его в представителя своих интересов, не столько партнера (это предполагает по крайней мере формальное равенство двух сторон), сколько проводника собственных идей и интересов. *Многие иностранцы уезжают с китайским пониманием действительности.*

По-китайски понятие «вежливость» обозначается как «кэци» (

客气

), дословно «дух гостей», «дух приема гостей». «Вы слишком вежливы!» («ни тай кэци лэ»

你
太客气了

) – так ответит китаец на благодарность или комплимент, подчеркивая, что тем самым его собеседник ведет себя слишком в «духе приема иностранных гостей». Изначальный смысл понятия «кэци» – «дух гостей», «атмосфера гостеприимства».

Китайские традиции общения по отношению к представителям своей нации и по отношению к иностранцам заметно различаются. «Иностранцы» тоже бывают разными – из «ближнего окружения» Китая (японцы, корейцы, монголы), из «дальнего» (русские, американцы, англичане), и к ним применяются разные стандарты делового общения.

Система отношений в китайской среде очень стратифицирована, они четко различают

отношение к «своим» и «чужим», к членам своей семьи и чужим, старшим по возрасту и младшим, начальникам и подчиненным. Для всего существует свой строгий стандарт, и пересечь границы группы в этом плане невозможно, в отношении иностранца китайцы лишь могут умело симитировать, что он «свой».

От вас также ожидают «правильного» отношения к китайцам и китайской культуре. Вам могут простить многие ошибки, например в одежде, в умении управляться палочками для еды, более того, вас с удовольствием обучат каким-то китайским традициям, но, если количество таких ошибок превосходит некую критическую массу, вас записывают в абсолютные «варвары».

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.

Вы можете попасть в своеобразную «ловушку гостеприимства». Бесконечные обеды и ужины, посещение самых невероятных увеселительных заведений, массажных и релаксационных кабинетов, дегустация экзотической кухни. И еще – прекрасные отели, достойные встречи и проводы, всяческое подчеркивание максимального уважения к гостю, небольшие подарки и сувениры – все это буквально обволакивает и расслабляет.

Вы думаете, все это – лицемерие или игра? Отнюдь нет. Все это вполне искренне, но здесь действуют не личностные установки, а некий традиционный механизм, которому уже тысячи лет. Механизм общения с иностранцами, когда от них нужно что-то добиться. Эта цель не всегда может быть четко сформулирована в головах самих китайцев, но в глобальном плане им пока важно превратить вас в своих друзей, втянуть в свой механизм, который когда-то может сработать в пользу хозяев. Это и есть «китайская вежливость» – всегда избыточно-гостеприимная и всегда исключительно прагматичная.

Как и какие подарки дарить в Китае

О, это очень большая и сложная проблема для всех – что дарить китайским партнерам, да и просто друзьям! *Обязательно, отправляясь в Китай, возьмите с собой как можно больше хорошо продуманных подарков.* Подарок – вещь тонкая, он символичен по своей сути, поэтому ошибка с вашей стороны может быть воспринята как оскорбление. Как-то раз представитель крупнейшей британской фирмы, придя в дом к владельцу китайской фабрики, на которой он собирался разместить заказ, преподнес жене китайца роскошный букет белых роз. Она была шокирована – белый цвет считается похоронным! Сделка так и не состоялась.

Подарок для китайца должен быть функционален – это самый правильный тип подарка. Хорошими подарками являются: электрический чайник (самовар), расписанный в традиционном стиле, оригинальная пепельница, дорогая авторучка. Всегда правильным подарком будет спиртное, например русская водка в оригинальной, красивой – это главное! – упаковке.

Вполне стандартным и приемлемым подарком является традиционный бизнес-набор: ручка с логотипом вашей организации, чашка с таким же логотипом, письменный настольный прибор. Хотя, скорее всего, эти вещи изготовлены все в том же Китае, ваш логотип переводит их в другое качество.

Подарок желательно завернуть в красную бумагу и перевязать ленточкой. В государственных китайских организациях существует довольно жесткое правило, согласно которому подавляющее большинство подарков, особенно дорогих, следует незамедлительно сдавать на хранение администрации. Поэтому очень дорогие подарки, особенно преподнесенные прилюдно, не достанутся вашим партнерам. Из-за этого коробка хороших конфет, которую, скорее всего, оставит себе получивший подарок, может оказаться предпочтительнее, чем дорогие наручные часы.

На приемах и официальных встречах *следует дарить подарки всем без исключения членам китайской делегации*, кроме технического персонала. Руководителю китайской делегации подарок преподносится первому, и он должен заметно отличаться по своему размеру и стоимости от всех остальных. Остальным членам делегации дарятся одинаковые подарки, чтобы не нарушить иерархию внутренних отношений. Вы можете подарить что-нибудь и китайскому переводчику, но такой подарок должен быть скромнее всех остальных.

Обмен подарками выполняется обычно в самом конце первой официальной встречи. На других встречах с теми же китайскими партнерами подарки не преподносятся.

Если вы чувствуете, что у вас устанавливаются хорошие отношения с кем-нибудь из руководства китайской организации, и хотите стимулировать развитие таких отношений, вы можете преподнести этому человеку отдельный подарок. Это должен быть именно хорошо продуманный подарок, а не простой сувенир. Лучше всего это сделать наедине, что будет подчеркивать желание установить индивидуальные отношения. К тому же в этом случае китайцу не придется декларировать или сдавать подарок.

Такого рода подарки имеет смысл дарить на официальных приемах, при официальных встречах. А вот если вы решили посетить своего старого китайского друга или какого-нибудь пожилого мастера ушу или фэн-шуй в деревне, то ему вряд ли понадобятся чашка и ручка с логотипами вашей фирмы. Здесь лучше всего подойдут теплый свитер, теплые перчатки, шарф, хорошая рубашка. Дарить такие вещи в Китае вполне допустимо и не считается чем-то слишком интимным.

Если хотите отблагодарить такого мастера традиции за обучение каллиграфии, секретам китайской кухни, ушу или просто за проявленную мудрость, можете подарить ему «красный конверт» (*хун бао*

红包

).

Это традиционный знак благодарности: в красный конверт (они продаются в любом универмаге в отделе канцтоваров) вкладывается небольшая сумма денег по вашему усмотрению. «Красный конверт» – это подарок не самому человеку, а той школе или традиции, которую он представляет.

Когда приходите в гости к китайцам, практически всегда хорошим подарком могут служить несколько красивых коробок засахаренных фруктов, которые можно купить в крупных продовольственных магазинах: финики, персики, абрикосы, киви.

Старайтесь избегать красивых, но нефункциональных подарков: матрешек, альбомов и открыток с видами городов. Иногда обычная майка с красивым логотипом будет оценена выше, чем роскошный художественный альбом. Избегайте также подарков, которые в Китае считаются символами несчастья или смерти, к ним относятся, например, срезанные цветы, особенно белого цвета – символа смерти. Со смертью также может ассоциироваться сочетание желтого и голубого цветов. Также не стоит дарить никаких острых предметов, например ножей (символ заговора и даже убийства), а также часов, которые напоминают человеку, что жизнь проходит слишком быстро.

Главное – не потерять лицо

Понятие «лица» (*мянцзы*

面子

) играет важнейшую роль в китайском социальном этикете. Без понимания того, что означает «лицо», невозможно понять и подавляющее большинство китайских деловых ритуалов, да и вообще всю китайскую этику. «Лицо» – это оценка обществом того, насколько человек соответствует социальным нормам. Это его социальный статус, его способность соответствовать не столько нормам внутреннего контроля, сколько внешним

нормам общества. Сами по себе эти социальные нормы опираются на глубочайшие традиции, формировавшиеся на протяжении всей китайской истории, и входят в сознание китайца в процессе его социализации, буквально с молоком матери.

Очень многое, если не все, в поведении китайца объясняется стремлением сохранить «лицо». На протяжении столетий сознание рядового китайца формировалось как часть группового сознания, а поэтому соответствие нормам оказывалось значительно важнее индивидуальной свободы. И в этом смысле «лицо» есть ни в коем случае не самооценка человека, а его оценка группой. Стоит потерять «лицо» – и ты уже оказался вне группы и, как следствие, потерял статус, связи, поддержку – в общем, нормальную жизнь.

«Мяньцзы» по-китайски означает вообще лицевую часть любого предмета, например таблички или вазы. Это то, что мы видим, то, что доступно внешнему наблюдателю. И в этом плане внешняя часть должна быть безукоризненно традиционной, хотя при этом внутри могут быть и какие-то «сколы» или «ущербность», но главное – соответствовать социальным нормам снаружи. Лицо как часть тела обозначается по-китайски несколько иначе – «лянь» (

脸

), а поэтому «мяньцзы» – это именно социально-нормативное поведение человека.

Китай – страна демографической избыточности, здесь нелегко уединиться, обрести отдохновение от людей, причем так было всегда в истории. И в этом плане наличие «мяньцзы» позволяло китайцам чувствовать себя в известной степени в безопасности, сохранять внутренний мир без нарушения внешних правил. Наличие «лица» традиционно было значительно более важным, чем даже наличие профессиональных навыков, досконального знания какого-то предмета. Ведь первое говорит о вашем социальном статусе, вашей благонадежности, второе – лишь о некой профессии. И здесь важно отметить, что все связи (*гуаньси*

关系

), столь необходимые для выживания в китайском обществе – деловые, личные, хозяйственные, – устанавливаются только благодаря «лицу», а не богатству или умениям.

«Лицо» – это ваш социальный статус в китайском обществе, он зарабатывается годами, потерять же его можно за одно мгновение.

Существует множество китайских приемов, чтобы заставить иностранца потерять «лицо», поставить его на традиционное место «варвара». Поэтому важнейшей задачей вашего первого пребывания в Китае может стать не столько успех в переговорах, не удачно заключенная сделка, а способность сохранить «лицо» в глазах китайцев в любой ситуации.

Нередко иностранцы наивно полагают, что сохранить «лицо» в Китае означает вежливо улыбаться китайцам, не возражать, не вступать в споры. На самом деле можно и спорить, и не соглашаться, и даже «проигрывать» переговоры – весь вопрос заключается в том, как вы это делаете, с каким «лицом».

«Лицо» важнее профессионализма

«Лицо» в китайском обществе можно обрести самыми разными способами, это связано не только с правильным и одобряемым обществом поведением, но и с образованием, принадлежностью к тому или иному клану или семье, финансовым положением, профессиональными навыками человека и многим-многом другим. Немалую роль в китайском обществе для повышения статуса «лица» играют «гуаньси» – социальные связи и знакомства, не случайно китаец всегда любит, особенно перед иностранцами, рассказывать, с какими «большими» людьми он знаком.

В западном обществе понятие «лица» значительно более устойчивое, чем в Китае. Например, человек может оказаться обманщиком, жуликом, авантюристом, обмануть сотни

людей, за что его привлекают к уголовной ответственности. Но, отбыв наказание, он вполне может пользоваться уважением – «лица» он не потерял. В китайском обществе обмануть своих же сограждан – это прямой путь к окончательной потере «лица».

В Китае существует масса тонкостей в отношении «лица» и статуса человека, однако данная тема выходит далеко за рамки этой книги.

Как не потерять «лицо»

Потеря «лица» – это всегда крайне тонкий и деликатный вопрос, и человек, незнакомый с китайской культурой, далеко не всегда может ясно понять, уловить, каким своим промахом вы заставили партнера потерять «лицо», сами того не желая. Помните, никогда нельзя заставлять человека терять «лицо», даже если вы считаете своего партнера нечестным, необязательным, если он не соглашается на ваши предложения, если дело даже идет к разрыву отношений – все это лежит в пределах культурных норм. Пока «лицо» не потеряно, есть возможность восстановить отношения, даже находясь на некой критической черте.

Самый верный способ заставить человека потерять «лицо» – раскритиковать его при других или, что еще хуже, заставить его признаться в своих ошибках. К этой тактике, например, прибегали хунвейбины во время «культурной революции» в 60-х гг. XX в.

Итак, вот некоторые советы, чего никогда не следует делать, дабы человек не потерял перед вами «лицо»:

- четко и жестко соблюдайте все китайские нормы и требования культуры, воздержитесь от проявления индивидуальности, выступая с объяснениями, что «у нас принято поступать именно так». Ведь и в животном мире принято поступать по-другому, но это же животные... *Заранее изучите все принятые в Китае нормы поведения на переговорах и неформальных встречах, а также правила ведения дел и переписки;*

- 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 – основа отношений в Китае

Про систему китайских неформальных связей – *гуаньси* (

关系

) ходит множество историй. Считается, что через *гуаньси* можно решить все. Итак, прежде всего – что такое *гуаньси*? Это система неформальных, дружеских, клановых, семейно-родственных связей. В известной степени она является противоположностью официальной структуре, хотя и не противоречит ей: многие современные фирмы, организации и даже система власти по-прежнему строятся на создании преференций для людей из своей провинции, уезда или клана. Более того, нередко многие организации целиком состоят из выходцев из одной деревни. Стоит, например, смениться владельцу ресторана, как он тотчас выгоняет всех прежних служащих и приглашает людей из своей деревни, даже если они и не обладают профессиональными навыками, – по крайней мере, так надежнее.

Чтобы узнать, например, знаете ли вы кого-нибудь в этом учреждении, китаец обязательно спросит: «У вас есть *гуаньси* с кем-нибудь в этой фирме?»

Гуаньси – это некий «социальный кредит», который свидетельствует о вашем личном статусе. Это и ваш потенциал, который вы можете привлечь себе на помощь, если это однажды понадобится. Порою *гуаньси* оказываются важнее, чем профессиональные навыки, знания, опыт работы. И хотя сегодня их роль постепенно уменьшается, *гуаньси* в Китае, как и в любом азиатском обществе, продолжают играть главенствующую роль во всех делах.

Тема *гуаньси* активно обсуждается среди западных менеджеров, работающих в Китае, поскольку *гуаньси* – это то, что противоречит строго официальному решению любых вопросов на Западе и, как следствие, западному пониманию того, как делаются дела. Почему в Китае не работают законы, а работают *гуаньси*? Почему нельзя все решить через формальные процедуры, а только через связи? Но для многих других стран, в том числе и для России, *гуаньси* отнюдь не являются чем-то необычным – многие вопросы решаются именно по знакомству, а не в ходе формальных процедур, которые могут вообще не работать. И если западные страны за этим видят некую глубинную коррупцию, то при более внимательном рассмотрении стоит признать, что это – традиционная часть культуры многих, в основном азиатских, стран.

Вряд ли нас может удивить, что для трудоустройства, открытия своего успешного бизнеса, оформления какого-то решения в Китае необходимы хорошие социальные связи – *гуаньси*.

Гуаньси обязательно предусматривают ответную благодарность – *хуэйбао* (

回报

). Любое обращение за помощью через *гуаньси* автоматически означает, что и от вас может потребоваться ответная услуга. Иногда китайцы специально делают вид, что проблему удалось решить только благодаря связям (хотя все можно было решить и вполне официальным образом), всячески преувеличивают роль своих знакомств в простейшем деле, тем самым готовя себя почву для ответной просьбы с вашей стороны.

Гуаньси для Китая – это основа любых взаимоотношений. Через них ведется бизнес, устраиваются браки, покупается и продается товар, оформляются и аннулируются сделки. Именно поэтому китаец, говоря с вами о делах, прежде всего будет постоянно намекать на множество своих знакомых в разных слоях общества – он описывает широту своих *гуаньси* и тем самым создает себе «лицо». Широта *гуаньси*, по сути, указывает на значимость человека в обществе.

Именно поэтому нередко, даже имея возможность что-то сделать официальным путем, китаец будет пытаться все совершить через *гуаньси* – ему так кажется надежнее и правильнее. Вместо того, например, чтобы обратиться в официальную фирму по продаже оборудования, он будет искать знакомых и друзей знакомых, чтобы с их помощью решить вопрос в рамках привычной ему системы *гуаньси*. Именно поэтому в Китае столь широко распространилось выражение «зайти через заднюю дверь» – «цзо хоу мэн» (

作后门

), то есть все сделать неформально. Нередко для того, чтобы получить какие-то льготы или скидки (например, при размещении в гостинице), разрешение на открытие бизнеса, нужна не хорошая юридическая фирма, а умение «зайти с черного хода».

Сложность ведения любой деловой активности в Китае иностранцами заключается именно в том, что они не обладают реальными *гуаньси* в китайском обществе, не принадлежат ни к какому китайскому клану. Конечно, связи можно наработать с течением времени, но в любом случае никогда иностранец не станет равным китайцу по своим *гуаньси*, а поэтому всегда будет проигрывать ему.

Вот несколько простых правил относительно *гуаньси*:

- относитесь критически к рассказам об обширных *гуаньси*, которые вы услышите от вашего китайского партнера. В подавляющем большинстве случаев он просто старается повысить свой социальный статус в ваших глазах;

- стремитесь в Китае не столько к наибольшему количеству переговоров, заключенных сделок и успешных контрактов, сколько к наработке именно неформальных *гуаньси*. Для этого будет нелишним рассказать, что у себя на родине вы тоже обладаете немалыми *гуаньси*;

- не путайте простое знакомство (их у вас будут сотни в Китае) или дружелюбие по отношению к вам с *гуаньси*. *Гуаньси* – это то, что действительно может сработать в случае, если вам понадобится какая-то услуга. То есть ваш китайский знакомый должен быть готов помочь вам сделать что-то не за материальное вознаграждение, а из уважения к вашему социальному статусу. Естественно, вы на себя тем самым также возлагаете обязательство помочь ему в случае необходимости;

- не преувеличивайте значение *гуаньси* – китаец, скорее всего, никогда не будет действовать против законов своей страны ради «хороших *гуаньси*» с вами.

Примите во внимание время года

Не забывайте, что Китай лежит в нескольких климатических поясах. Поэтому, если в мае – июне в Пекине вы будете чувствовать себя вполне комфортно, то на юге, в Гуанчжоу, вам придется тяжело. Жара, помноженная на большую влажность, будет преследовать вас во многих приморских городах, например в Гуанчжоу, Гонконге, Шанхае. Поэтому *перед поездкой внимательно изучите особенности местного климата в зависимости от времени года и соотнесите это с вашим самочувствием и способностью быстро адаптироваться*. Хотя большинство помещений и автомобилей оборудовано кондиционерами, они могут сыграть и негативную роль. Простуды от кондиционеров не редкость. Непривычные погодные условия, сильная жара и духота, изменение часового пояса и иной распорядок жизни в Китае могут заметно повлиять на вашу деловую активность.

Обычно *оптимальным периодом для посещения Китая является апрель-июнь и*

сентябрь-октябрь. Это – прекрасное время, вы сможете насладиться весенними или осенними пейзажами.

Избегайте посещать Китай в июле-августе. В большинстве городов стоит страшная жара и духота, даже китайские жители по возможности стараются уехать за город. В Китае обычно во второй половине июля начинается сезон, который по китайскому лунному календарю так и называется «Великая жара» (*да шу*

大暑

), а также наступает мучительно-жаркий сезон «фэнтянь». Ряд городов, например Пекин, оказываются полностью покрыты смогом, иногда ощущается недостаток кислорода в воздухе, а со стороны пустыни Гоби несется горячий ветер с песком, и местные жители ходят с марлевыми повязками на лице.

Обратите внимание, что из-за особенностей местности в некоторых центральных городах летом может стоять жара даже большая, чем на юге Китая. Так, в Ухане или в Чунцине, в среднем течении Янцзы, летом может быть даже жарче или, по крайней мере, душнее, чем в южном Гуанчжоу. На юге же муссоны приносят влажную жару, что может крайне утомлять людей, непривычных к такому климату. Более того, авиарейсы могут отменяться из-за приближения тайфуна.

На севере Китая зимой может быть очень ветрено и неприятно. Хотя зимняя температура может заметно варьироваться от очень холодной на северо-востоке Китая (например, в провинции Хэйлунцзян) до вполне умеренной в Пекине, тем не менее пронизывающий ветер и сырость могут сделать этот период не самым приятным для посещений. Резкие порывы ветра в Пекине и некоторых других городах севера Китая нередко приводят к тому, что пребывание на улице становится крайней проблематичным. Посмотрите по карте, как далеко находится пустыня Гоби от Пекина, и вы сразу поймете, откуда берется эта взвесь песка в воздухе и почему на подоконниках постоянно образуется слой пыли. Если у вас нет особой необходимости, *старайтесь не планировать поездки в северные и северо-восточные районы Китая в декабре – феврале.*

Зима в северных регионах Китая может вообще целиком нарушить ваши планы деловой поездки. Часто могут отменяться авиарейсы, из-за выпавшего снега возникают гигантские транспортные пробки, а поймать такси становится настоящей роскошью. Внезапный снег в обычно теплом Шанхае зимой 2008 г. и новогодний снег в Пекине 2010 г. привели к настоящей катастрофе, хотя по российским меркам эту погоду вряд ли можно считать особенно холодной. В Пекине падение температуры до -12°C привело к тому, что были остановлены занятия в средних школах (лишь в одном Пекине в школы не пошло около 2 млн детей). В Пекине на несколько дней было отменено 90 % всех рейсов, 300 тыс. человек без особого успеха пытались справиться с внезапным снегом, а цены на овощных рынках взлетели на 10–50 %. Был закрыт крупнейший транспортный порт в Тяньцзине.

Многие учреждения зимой фактически не отапливаются, центральное паровое отопление отсутствует, они обогреваются лишь кондиционерами, которые не в состоянии поддерживать нормальное тепло. Не отапливаются магазины, ресторанчики, нередко не работают обогреватели в машинах. В известной степени это – борьба за сохранение энергетических ресурсов, однако она оборачивается тем, что весь обогрев происходит за счет электрических кондиционеров и нагревателей с низким КПД и большим расходом энергии. Китайцы, традиционно привыкшие к такой ситуации, поддерживают тепловой режим, надевая несколько слоев нижнего белья. Однако если вы не имеете привычки одеваться в несколько слоев, как это принято у местных жителей, через несколько дней постоянного холода у вас может резко снизиться трудоспособность.

В любом случае зимой обязательно берите с собой в Китай теплые вещи, причем речь идет, естественно, не только о теплых пальто или шубах, но и о свитерах, теплых майках и всем остальном, что позволит вам сохранить тепло.

Зима в северных районах Китая, в том числе и Пекине, отличается крайней сухостью,

что также может вызывать определенный дискомфорт. У вас может появиться резь в глазах или сухость слизистых носа – запасайтесь соответствующими каплями!

Может быть, в этом случае имеет смысл направляться зимой в деловую поездку на юг Китая? Здесь все зависит от конкретного места. Проблема заключается в том, что, например, в Шанхае зимой может быть очень влажно, хотя температура редко падает ниже 0 °С. Нередко зимой даже на юге, в Гуанчжоу, из-за влажности люди могут кутаться в теплые куртки. По китайским правилам южнее Янцзы (то есть в тех районах, которые формально и считаются югом Китая) не устанавливают вообще никакого отопления, а поэтому температура даже в +12–15 °С может показаться вам не слишком теплой.

Отправляясь в поездку на юг Китая зимой, запаситесь легкими свитерами, непродуваемыми куртками и плащами, а также зонтиками.

Избегайте также посещать Китай в дни национальных праздников: 1 мая (День труда), 1 октября (День основания КНР), Праздник середины осени (по лунному календарю в сентябре – октябре). Чаще всего на этот период объявляются каникулы на одну-две недели.

Любимый китайский праздник – Новый год по лунному календарю (Чуныцзе – «Праздник весны»), который обычно приходится на первую-вторую декаду февраля. На две недели в Китае затихает вся деловая активность, в небольших городах могут даже закрываться некоторые магазины и ресторанчики. Заставить китайцев не то что работать, но даже думать в этот период решительно невозможно. А вот католическое и православное Рождество и Новый год 1 января являются рабочими днями.

Традиционно во многих китайских организациях и тем более среди сельских жителей просто не существует отпуска – отдых как раз приходится на несколько недель праздников, когда многие разъезжаются в свои родные места, посещают знакомых. То есть вся активность «схлопывается» до внутренней китайской жизни, и иностранцам в ней места нет.

Накануне и в период праздников не рассчитывайте на оперативное решение проблем, быстрые и содержательные ответы на ваши письма. Если хотите что-то решить, заканчивайте все дела минимум за неделю до начала праздников, или вам придется все начинать вновь через неделю после их окончания.

Стоит ли учить китайский язык?

Да, конечно, стоит, если вы решили вести дела с Китаем и если у вас, разумеется, есть на это время. Безусловно, прекрасное знание китайского языка заметно продвинет ваши дела в Китае – но обратите внимание, именно «прекрасное знание». Нет ничего смешнее, чем человек, с трудом говорящий по-китайски, и если это вполне сойдет в магазине или на рынке, то на переговорах такой уровень абсолютно недопустим.

Если вы вообще не говорите по-китайски, то для китайцев вы будете выглядеть вполне типичным иностранцем, «старинной, приехавшем из-за моря» (*лаовой*

老外

). Это сразу предполагает, что вы отныне будете общаться с китайскими партнерами исключительно через посредника – через переводчика. Естественно, что-то будет потеряно во время перевода: какие-то нюансы, тонкости и, самое главное, все преимущества прямого межличностного контакта. С этим стоит смириться, через такие сложности проходят тысячи тех, кто ведет дела в Китае, и часть из них добивается каких-то успехов.

А что, если выучить несколько обиходных выражений по-китайски, как делает большинство иностранцев, приезжая в другую страну? А вот это правильная мысль, но в отношении Китая и здесь есть тонкости. Действительно, стоит выучить несколько обиходных фраз, но произносить их надо безукоризненно. Большинство иностранцев забавно коверкают китайские слова, считая, что достаточно лишь приблизительно произнести «цзайцзянь» – «до свидания» или «сесе» – «спасибо». Конечно, само по себе одно слово на ломаном китайском может вызвать восхищенный возглас со стороны китайца, но скорее это

будет дань вежливости.

Поэтому *произносите китайские слова так, как их произносят сами китайцы*. С той же интонацией и даже с тем же выражением лица. И это не преувеличение! Пускай вы выучите три-четыре обиходных выражения, но произносить их вы должны безукоризненно. Попросите знакомого китайца или даже служащего в гостинице несколько раз произнести это слово и запомните все нюансы. Можно, конечно, попросить об этом вашего переводчика, но никогда не известно, насколько правильно он сам произносит эти выражения.

Если не можете произносить выражения так, как это делают сами носители языка, то лучше не делать это вовсе. Китайцы ожидают от вас типичного поведения «варвара» – немного нелепых, старательно разученных китайских слов, за которые вы обязательно заслужите фразу «Как вы прекрасно говорите по-китайски!». Поразите и немного испугайте их – произносите все так, как произносят сами носители языка. Это будет показатель того, что вы проникли в китайскую культуру чуть-чуть глубже, чем обычно делают иностранцы, и проявили значительно больше реального, непоказного уважения к китайской культуре.

Произносите китайские выражения свободно, ненапряженно и без типичной «извиняющейся» улыбки за свое несколько нелепое произношение. Не акцентируйте внимание окружающих на том, что вы можете сказать несколько фраз на китайском.

Изучим китайский в Китае

В самом Китае существует немало возможностей для изучения китайского языка, но и здесь есть масса тонкостей. И первейшая заключается в том, что *для успешного преподавания китайского языка иностранцам самим китайцам нужно знать особую методику китайского как иностранного*, обладать необходимым набором учебников, аудио- и видеоматериалов. Где бы вы ни решили учить китайский язык, *сразу же попросите вас показать поэтапную программу обучения, набор необходимой литературы, проверьте наличие тестовых и контрольных заданий, уточните уровень подготовки самого преподавателя*. Конкуренция среди китайцев на этом рынке столь велика, что не бойтесь отсеять десятки предложений – в конце концов, вы быстро найдете то, что вам нужно.

Существует несколько возможностей для изучения китайского языка в самом Китае. Это курсы при университетах, школы китайского языка для иностранцев и частные преподаватели.

Самую лучшую подготовку в этом плане могут дать профильные университеты, при которых всегда есть краткосрочные курсы китайского языка. Университеты должны быть именно профильными, желательно – языковыми (например, Пекинский университет иностранных языков, Шанхайский университет иностранных языков и т. д.). Сегодня множество китайских вузов в стремлении привлечь дополнительные средства с радостью готовы предложить иностранцам языковые курсы на любой срок и в любом объеме, но в подавляющем большинстве случаев у них может даже не быть дипломированных преподавателей китайского языка как иностранного, не говоря уже о специализированных учебниках.

Часть университетов имеет право проводить государственный экзамен на знание китайского языка как иностранного – HSK. Существует несколько уровней HSK. Это весьма строгий, комплексный и не всегда простой тест, в качестве ориентира лишь укажем, что, чтобы обучаться в китайском вузе по одной из специальностей, нужно обладать знанием языка определенного (весьма высокого) уровня HSK. Сертификаты HSK признаются во многих странах мира и являются единственным официальным документом, подтверждающим знание китайского языка. Если вы учите китайский язык для себя или для делового общения, вам вряд ли понадобится проходить этот тест, но тем не менее имеет смысл попробовать сделать это. По крайней мере, вы сможете проверить свое реальное знание китайского языка на основе современных стандартов.

Второй вариант – школы китайского языка. Чаще всего они представляют собой

частные фирмы, созданные либо самими китайцами, либо совместно китайцами и иностранцами. Они очень популярны, так как предоставляют слушателям весьма широкий выбор форм занятий – вы можете приходить к ним в офис или преподаватель может приезжать к вам, в зависимости от того, как вам удобно, и т. д. Школы могут быть оборудованы весьма хорошо, располагать чистыми аудиториями. Иногда в них преподают очень опытные педагоги, здесь же подрабатывают преподаватели некоторых вузов. Но китайцы быстро поняли, что подавляющее большинство иностранцев не очень быстро овладевают китайским языком в силу его специфики (иероглифическая письменность, тональный строй, иной порядок построения фразы и т. д.), а поэтому главное – это сделать так, чтобы им было уютно и нескучно на занятиях. Именно поэтому языковые курсы нередко превращаются в некую смесь бесед о китайской кулинарии, каллиграфии, чайной церемонии, Великой Китайской стене и т. д., то есть обо всех типичных символах Китая, которые так привлекают иностранцев. Естественно, о свободном владении китайским языком в этом случае речи идти не может. Самостоятельное тестирование по системе HSK эти школы также не имеют права проводить.

Подавляющее большинство таких школ китайского языка для иностранцев отличаются бессистемностью в процессе подготовки, не очень строго следят за посещаемостью и за вашей успеваемостью – главное, чтобы вам не стало скучно. Если вы серьезно намерены выучить хотя бы азы китайского языка, заранее ознакомьтесь с программой, *узнайте, в течение какого времени и какого уровня вы можете достичь, объясните, что вы желаете изучать именно китайский язык, а не основы китайской культуры* (последнее имеет смысл учить в более академической манере).

В обоих случаях, как на курсах при университетах, так и в школах, существует несколько серьезных недостатков. Прежде всего, их преподаватели не очень заинтересованы в строгом контроле знаний иностранцев, тестовые и контрольные задания являются нередко формальностью. Главное, чтобы иностранец не ушел с этих курсов и продолжал платить.

Наконец, существуют частные преподаватели – пожалуй, самый удобный способ выучить китайский язык в Китае. Вы строго не привязаны ко времени и месту занятий, можете спокойно переносить уроки в зависимости от вашего делового расписания, хотя систематичность в этом деле обязательна. По оплате это может быть дешевле, чем занятия при университетах и школах. Здесь очень многое зависит от преподавателя. Многие китайские студенты старших курсов подрабатывают тем, что преподают китайский для иностранцев, их объявлениями пестрят множество газет и англоязычных журналов, которые бесплатно можно найти в холле любой гостиницы или ресторана западной кухни. За редким исключением это не самый лучший вариант, так как студенты обычно незнакомы с реальной методикой преподавания китайского языка иностранцам. *Лучше обратиться к профессиональным преподавателям, имеющим многолетний опыт работы с иностранцами*, желательно, чтобы эти преподаватели сами когда-либо работали или учились за рубежом.

Первые шаги в Китае

Борьба со временем и пространством

По прибытии в Китай прежде всего следует устранить последствия «джетлэга» – разницы во времени, когда ваш организм еще не перестроился к более позднему времени. Наверняка у каждого человека есть свои рецепты, которые он выработал в соответствии с особенностями своего организма, но в любом случае первый день может показаться тяжелым, особенно из-за разницы во времени в четыре-пять часов. Обычно на третий день организм начинает адаптироваться. Также в первый день старайтесь избегать любой плотной и обильной пищи.

Валюта

Сегодня никаких проблем с обменом валюты в Китае не существует. Вы можете обменять любую свободно конвертируемую валюту в любом крупном банке: Bank of China, Agricultural Bank, Bank of Construction и в других. Вы также можете обменять валюту в гостинице, причем это будет значительно удобнее, поскольку в банке вам придется стоять в очереди и заполнять бумаги. В гостинице же вам будет достаточно подписать бланк, который заполнит за вас служащий. Обратите внимание, что некоторые гостиницы ввели правило менять валюту только тех клиентов, которые проживают в данной гостинице, поэтому, если вы зайдете в первую попавшуюся на вашем пути гостиницу, вам могут и отказать. Обменные пункты, представляющие собой отделения банков, иногда встречаются в крупных торговых центрах, особенно в тех, которые когда-то строились в расчете на иностранцев или на богатых китайцев (сегодня особой разницы между торговыми центрами вы не заметите), например Lufthasa Shopping Center в Пекине, в районе Чаоян.

Обмен валюты на юани всегда производится по фиксированному и единому для всех банков и гостиниц курсу валют, поэтому искать более выгодные предложения бессмысленно. В некоторых местах с вас могут взять некоторую сумму (около 50 юаней) за сам факт обмена, например в аэропорту, поэтому старайтесь в этих местах менять деньги лишь при необходимости.

Несколько сложнее обменять валюту в небольших городках, если вы решили отправиться в путешествие по экзотическим местам, буддийским монастырям, даосским скитам. В гостинице вам могут не поменять деньги (расплачиваться вы должны в любом случае юанями или кредитной картой), поэтому придется искать местный крупный банк – это у вас отнимет некоторое время. К тому же следует принять во внимание, что в самом банке может не быть говорящих по-английски сотрудников. Поэтому к путешествиям в глубь Китая готовьтесь заранее.

Кредитные карты всех известных эмитентов (Visa, Master Card, чуть реже – American express) принимают в Китае повсеместно в крупных универмагах и гостиницах. Но и здесь могут быть некоторые сложности. В небольших городках, хотя формально можно расплачиваться за проживание в гостинице кредитной картой, платеж может не сразу пройти или вообще не пройти из-за не очень хороших интернет-линий, подключенных к POS-терминалу. Некоторые магазины в случае, если вы расплачиваетесь иностранной кредитной или дебетовой картой, могут потребовать дополнительной идентификации, например введения пин-кода. Иногда в случае с иностранной, т. е. не китайской, кредитной картой вам могут и отказать.

Вы также можете снять юани с кредитной или с большинства дебетовых карт (например, Visa Electron, Maestro) в банкоматах. Банкоматы можно найти во всех банках, аэропорту, холлах крупных гостиниц, в торговых центрах. Это значит, что, если вам срочно понадобились наличные, просто зайдите в любую крупную гостиницу и найдите там банкомат. Естественно, банк снимет с вас определенный процент за операцию (уточните это заранее, обычно это 1,5–3 % или разовая фиксированная оплата за операцию), но именно такова плата за удобство. К тому же посчитайте, имеет ли смысл вести в Китай валюту, а потом менять ее по фиксированному курсу – возможно, снятие юаней с карты вам будет выгоднее.

В Китае существует и черный рынок обмена валюты. К вам на улице или на рынке могут подойти с предложением поменять валюту по выгодному курсу. Как бы выгодно это вам ни показалось, никогда не пользуйтесь услугами частного обмена валюты. Во-первых, это нелегально и очень строго преследуется (не исключено, что это вообще провокация). Во-вторых, очень велика возможность быть обманутым. В любом случае – это не вариант.

Запомните, что в Китае основная и единственная форма расчетов – юань, или по-китайски – жэнь-минь би (дословно «народные деньги»

人民币

, международное сокращение RMB). Принимать к расчету доллары или другую валюту строго запрещено (хотя на некоторых рынках такое незаконно практикуется). Юань делится на сто фэней, но в реальной жизни таких монет вы уже не встретите. Обычно вы можете столкнуться с особой единицей измерения в 10 фэней – один мао (официальное чтение «цзяо», но в обиходе – именно «мао»

角

). В денежном обороте есть и бумажные купюры в 5 мао.

Китай и Интернет

В Китае наблюдается взрывной рост Интернета, настоящий бум, в стране насчитывается около 140 миллионов пользователей Всемирной паутины (кстати, это сопоставимо с населением России), а в китайском домене сп. зарегистрировано более 13 млн сайтов.

Большинство гостиниц сегодня оборудовано проводным Интернетом или Wi-Fi, причем выход в Сеть вы можете найти даже в маленьких провинциальных гостиницах. Вы также можете войти в Сеть из бизнес-центра любой гостиницы, причем сделать это, даже не проживая в этой гостинице, – в любом случае вам придется заплатить небольшую сумму (обычно кратную 10 минутам пребывания в Сети). Если хотите немного сэкономить, избегайте бизнес-центров в пятизвездочных отелях, скорость связи в отелях с меньшей звездностью будет примерно одинакова, а цена – значительно ниже.

Вы можете воспользоваться также услугами интернет-кафе. Некоторые бары (например, сеть Starbucks Coffee, сеть кафе UBS) могут быть оборудованы бесплатным беспроводным доступом в Интернет. Вы можете также получать почту на ваш мобильный телефон, работающий в роуминге в Китае, но в этом случае надо, естественно, внимательно изучить вопрос цены за трафик. Если вы пребываете в Китае достаточно долго или приезжаете сюда часто, на радиорынках или в офисах мобильных операторов можно приобрести модем и sim-карту мобильного Интернета с предоплаченным количеством трафика. Нередко на радиорынках можно встретить взломанные карты с безлимитным объемом трафика на несколько месяцев – сколь бы привлекательным это ни казалось, это является нарушением закона.

Вы можете столкнуться с тем, что просмотр из Китая некоторых интернет-сайтов просто невозможен, и это касается не только тех сайтов, что содержат явно противозаконные материалы, но и некоторых информационных ресурсов и даже сайтов ряда университетов. Практически полностью или частично закрыт доступ к ряду западных социальных сетей и медийных ресурсов типа Twitter, Facebook и YouTube. Вместо западных сетей КНР активно продвигает свои ресурсы, типа Sina.com, QQ.com. Контроль за информацией в Китае – будь то печатные средства или интернет-ресурсы – ведется очень жестко. Эти вопросы жестко отслеживает Бюро Госсовета КНР по контролю за информацией, а также учрежденное в 2010 г. Бюро по координированию новостей.

Поисковые сервисы в Китае, по соглашению с властями, фильтруют трафик, поэтому ряд ресурсов вы можете просто не найти. Самым известным китайским поисковиком является baidu.cn, другие известные поисковики (Google, Yahoo) доступны с некоторыми ограничениями. Старайтесь не заходить из Китая на те сайты, которые могут показаться местным властям не совсем корректными – интернет-трафик очень тщательно отслеживается в Китае, особенно из крупных гостиниц. Не давайте китайским властям повода составить на вас обширное досье.

Будьте крайне осторожны со своими сетевыми паролями в Китае – китайское хакерство считается самым развитым в мире. Не оплачивайте ничего кредитными картами в режиме онлайн из Китая, вообще избегайте любой «электронной коммерции», хотя можете воспользоваться системой PayPal. Если вы заходили в свой почтовый ящик через

вэб-интерфейс (его, например, используют службы google.com, yahoo.com, mail.ru, yandex.ru и другие), лучше всего по возвращении на родину сменить пароль, если не хотите, чтобы из вашего ящика приходили странные сообщения вашим знакомым или вашу почту читали совсем чужие люди.

Почему они все смотрят на меня?

Сегодня появление иностранца на улице вряд ли вызовет особый интерес. Не верьте рассказам, что на иностранца буквально все должны с любопытством уставиться, стоит ему появиться в людном месте, – такие времена прошли уже больше десятилетия назад, когда чужеземец здесь действительно считался чем-то совсем непривычным. В середине – конце 80-х гг. XX в. появление иностранца на улице деревни могло запросто остановить все движение: велосипедисты и прохожие настойчиво разглядывали тебя, а некоторые даже могли подойти и дотронуться как до музейного экспоната (по некоторым представлениям, это приносит удачу). Еще большее удивление вызывало даже поверхностное знание китайского языка. Сегодня все это безвозвратно ушло в прошлое.

Города, типа южного Гуанчжоу, столичного Пекина или делового Шанхая, заполнены иностранцами самых разных национальностей. А вот в городах поменьше и особенно в деревнях вас могут по-прежнему беззастенчиво разглядывать и даже обмениваться комментариями по поводу вашей внешности – чаще всего безобидными и доброжелательными. Это могут делать пожилые китайцы, которые никак не могут приноровиться к современному темпу жизни. В любом случае, *если вас кто-то пристально рассматривает, то в этом нет ничего негативного или агрессивного*. Улыбнитесь или помахайте рукой – скорее всего, китаец сделает то же самое в ответ. Не делайте недовольное или возмущенное лицо, позвольте местному жителю удовлетворить вполне дружелюбное любопытство.

С курением здесь свобода

Китай является одной из самых курящих стран в мире по количеству курильщиков на душу населения. Несмотря на то что в последние годы государство всерьез озаботилось этой проблемой, сотни миллионов курильщиков приносят в казну государства такой доход, что он превосходит годовой доход некоторых малых стран.

Практически никаких ограничений в курении в Китае не существует, за исключением вполне стандартных публичных мест – музеи, самолеты, школы и т. д. В любых ресторанах китайцы курят весьма активно, и не надейтесь найти «места для некурящих» – таких чаще всего просто не предусмотрено.

Не удивляйтесь, если ваш собеседник будет обкуривать вас во время беседы. Если китаец предлагает вам сигарету – это очень дружелюбный знак. Сигарету обычно не предлагают, как на Западе, протягивая всю открытую пачку, а просто вынимают и протягивают собеседнику. В знак проявления высшей степени неформального дружелюбия китаец может просто перебросить вам сигарету через стол.

В ответ, если вы курите, можете предложить свои сигареты, но не факт, что престижная западная марка понравится китайцу – они привыкли к «своему» вкусу. Если вы уверены, что ваш партнер действительно предпочитает западные марки сигарет, можете в подарок привезти ему целый блок – это далеко не самый престижный, но вполне рациональный подарок, который будет хорошо воспринят.

Китайцы обычно курят китайские сигареты, хотя можно купить и сигареты иностранного производства. Однако во многом они дискредитировали себя из-за огромного количества подделок. Самой престижной считается марка «Чжунхуа» («Китай») (80 юаней или \$11,7 за пачку) в ярко-красной мягкой пачке; при этом жесткая пачка стоит дешевле. Другими престижными марками сигарет являются «Суянь» (60 юаней или \$8,7 за пачку),

«Фужунван» в черных пачках. Вполне демократичными и популярными считаются «Чжуннань хай» («Центральное южное озеро» – по названию партийной резиденции в Пекине) (17 юаней или \$2,5 за пачку) и «Хунташань» («Гора красной пагоды»). Очень большую часть рынка занимают сигареты с различного рода отдушками и ароматизаторами, поэтому вы всегда без труда различите запах китайских сигарет.

Если вы не курите:

- в гостинице обязательно попросите номер для некурящих, в противном случае вы получите комнату, настолько пропитанную запахом табака, что его не уничтожить ничем;

- не пытайтесь обратиться к китайцу, который сидит рядом с вами на скамейке в парке, в ресторане или в холле гостиницы, с просьбой не курить. В лучшем случае он вообще никак не отреагирует;

- есть небольшой шанс уговорить водителя такси не курить, но в обмен вы получите, скорее всего, максимально долгий путь до места назначения, радио, включенное на полную мощность, с китайской театральной радиопостановкой, и недовольное ворчание. Проще молча открыть окно.

Заведите себе сразу местный номер телефона

Телефон является излюбленным средством общения в Китае, вы можете заметить, как люди подолгу беседуют по телефону на улице – так они реализуют традиционную тягу к постоянному общению. Расценки на мобильную телефонию в Китае невысоки, поэтому постоянные звонки на мобильные телефоны, как по работе, так и просто с целью узнать, что нового, являются вполне привычным делом.

Телефон должен стать одним из ваших основных средств делового общения в Китае. *Сразу по прилете купите себе в аэропорту sim-карту* (при этом у вас на счету сразу оказывается некоторое количество денег). Китайская сотовая связь работает в основном в стандарте GSM, поэтому ваш сотовый телефон, скорее всего, без проблем будет работать и в Китае. При необходимости сразу же купите карточку оплаты за телефон и положите дополнительные деньги – 50– 100 юаней может хватить надолго. Любой продавец карт моментальной оплаты поможет вам положить деньги на счет – просто протяните ему телефон. В дальнейшем карточки оплаты вы можете покупать в газетных киосках, небольших лавочках, где продаются продукты питания и всякие мелочи, и, естественно, в салонах связи. Иногда вместо карточки вам могут выдать просто чек с написанным на нем номером оплаты. Иногда продавец сразу же «закачивает» вам деньги со своего телефона на ваш телефон. В целях безопасности кладите деньги на счет прямо там же, где покупали карточки. Для покупки sim-карты от вас не потребуется никаких документов.

В Китае существует две основные компании мобильной связи: China mobile (около 527 млн абонентов на начало 2010 г.), самый крупный оператор мобильной связи в мире, и China Unicom (около 150 млн абонентов). Стоимость China mobile оценивается в 193 млрд долл., тогда как стоимость второй по величине телекоммуникационной компании в мире, американской AT&T Inc, составляет 151 млрд долл. Не вдаваясь в подробности, заметим, что China mobile в целом удобнее для пользования и оплаты, в то время как расценки China Unicom несколько ниже.

На ваш китайский номер можно из-за рубежа присылать SMS сообщения в стандарте +86-XXXXXXXXXX (одиннадцатизначный номер мобильного телефона). Вы также можете отсылать сообщения на зарубежные номера в полном формате, например для России +7-XXX-XXX-XXXX. Вы можете посылать сообщения на любом языке (в том числе и на русском), главное, чтобы этот язык понимал ваш телефон.

Номера мобильных телефонов в Китае имеют региональную привязку, то есть при переезде в другой город вам придется немного доплачивать за роуминг. Поэтому покупайте в качестве основного номер в том городе, где собираетесь проводить наибольшее количество времени. Помните, что ваш номер сохраняется за вами на определенное время (зависит от

количества средств на счете и частоты оплаты), иногда до полутора лет.

В отличие от западной деловой этики, но вполне в соответствии с российскими привычками в Китае вам могут звонить с раннего утра до позднего вечера, а не только в период рабочего дня. Ожидайте, что вам могут начать звонить с 8 утра (в сельской местности иногда – с 6.30). Китайцев лучше не беспокоить в обеденный перерыв (обычно с 12.00 до 14.00), а также не звонить слишком поздно, поскольку многие рано ложатся спать.

Китайцы любят обмениваться короткими сообщениями SMS и нередко ведут обширную переписку таким образом. Но если вы не знаете китайского языка, это вряд ли вам поможет. Обратите внимание, что подавляющее большинство телефонов, выпущенных для западного рынка, не читает иероглифов, и вы будете получать на экране непонятные символы. Помимо собственно китайских телефонов, китайские иероглифы поддерживаются телефонами Apple iPhone, а также коммуникаторами на основе Windows Mobile, но последние – только после установки дополнительных программ.

Для звонков к себе на родину лучше всего воспользоваться связкой китайский мобильный номер плюс карта IP-телефонии. Карт IP-телефонии – великое множество. Учитывайте три особенности. Во-первых, чаще всего такая карта работает только в том городе, где вы ее купили, то есть карта, купленная в Пекине, не будет работать в Шанхае. Во-вторых, лишь некоторые карты являются универсальными, то есть ими можно пользоваться при звонках как с мобильных, так и со стационарных телефонов, а некоторыми – только для звонков со стационарных. В-третьих, тарифы для звонков в вашу страну могут значительно различаться в зависимости от типа карты. Поэтому заранее уточните, какая карта лучше всего подходит вам.

Строго соблюдайте китайские законы

Совет «соблюдать местные законы» может показаться само собой разумеющимся, однако как раз он нередко нарушается приезжими, которые просто игнорируют местные правила и предписания. Прежде всего надо помнить, что в Китае исполнение законов осуществляется крайне последовательно и строго, причем особых поблажек для иностранцев не делается (иногда даже наоборот). Государство активно присутствует в социальной, экономической, политической жизни и действует крайне быстро в случае замеченных нарушений. Вы не должны быть очарованы внешней открытостью, мягкостью и гостеприимством Китая – все это существует, пока вы не начнете нарушать местные законы. Поэтому:

- не ввозите в Китай продукты животного происхождения, а также продукты питания. Скорее всего, вас проверят прямо в пункте пересечения границы;

- ни в коем случае не ввозите, не используйте, не покупайте, не продавайте никаких наркотиков или наркосодержащих веществ. Это грозит вам очень большими сроками тюремного заключения, десятки иностранцев уже постигла эта участь, а в 2009 г. за ввоз наркотиков в КНР был казнен гражданин Великобритании;

- не ввозите в Китай никаких материалов эротического и тем более порнографического содержания. Видео диск, журнал или газета, которые являются вполне безобидными у вас в стране, могут стать предметом судебного преследования в Китае. Также не покупайте у частных китайских торговцев никаких видеоматериалов щепетильного характера, к тому же это может оказаться банальной провокацией;

- не ввозите в Китай и тем более никому не передавайте никаких материалов, где обсуждаются болезненные для Китая темы, например тибетский или уйгурский вопрос, «преследования за инакомыслие», материалы секты «Фалуньгун» и т. д.;

- не управляйте машиной без прав и китайской лицензии.

Самое главное, не выражайте возмущения китайскими законами, не утверждайте, что «в цивилизованных странах это разрешено», а порой даже и не старайтесь понять, почему этого нельзя делать. Если вы не являетесь профессиональным «борцом за экспорт

демократии», то научитесь проявлять если не понимание, то, по крайней мере, уважение к местным правилам и законам.

Если вас по каким-то причинам задержала полиция, ни в коем случае не сопротивляйтесь и тем более не пытайтесь бежать. Ведите себя вежливо и доброжелательно, сразу же настойчиво требуйте присутствия сотрудника консульской службы, до его прибытия ни на какие вопросы не отвечайте.

Правила дорожного движения редко соблюдаются

В Китае существуют строгие правила дорожного движения – собственно, такие же, как и в других странах. Проблема в том, что далеко не все их соблюдают, а многие их даже и не знают, что не мешает им садиться за руль. Проявляйте особое внимание в небольших городах, где за руль могут сесть люди вообще без прав (конечно, это карается законом, но ведь там же все свои, не правда ли?). Сигнал светофора, переход пешехода по «зебре» далеко не всегда являются указателями для водителей. Вы без труда заметите, что при перестроении китайские водители чаще всего не включают сигналы поворота, могут внезапно остановиться и столь же внезапно поехать. Поэтому забудьте о правилах и попытайтесь понять логику дорожного движения в китайских городах. *Будьте крайне внимательны и осторожны на улицах – это действительно может сохранить вам жизнь.*

Чаще всего китайские автомобилисты не пропускают пешеходов. Но есть небольшая хитрость: вытяните руку перед собой ладонью наружу, как бы отгораживаясь от машины, затем смело, но по-прежнему крайне осторожно идите вперед. Как ни странно, такой прием чаще всего действует.

Большую опасность представляют многочисленные велосипедисты, которые бесшумно и вне всяких правил несутся вдоль дорог. Они могут выскочить из любого переулочка, из-за поворота, поехать против движения или поперек. Увы, известно немало случаев, когда велосипедисты наносили прохожим тяжелые травмы, а некоторые такие встречи заканчивались смертельным исходом. *В Китае вы быстро убедитесь, что нет ничего опаснее велосипедиста на дороге.*

Если вы заболели в Китае

В отличие от широко распространенного мнения, китайская медицина лечит далеко не все и не всех. Китайская медицина (*чжун и*

中医

) может быть эффективной лишь в двух случаях: при вялотекущих заболеваниях и при оказании первой помощи. И несомненно, является лучшим средством для общего поддержания здоровья.

Отправляясь в Китай, особенно в долгую поездку, обязательно оформите медицинскую страховку. В дальнейшем обращайтесь в те медицинские учреждения, которые рекомендует страховая компания.

Обязательно возьмите с собой ваш стандартный набор лекарств, а также желудочные средства, в частности ферменты. Китай в целом – здоровая страна, но нередко иностранцы, слишком увлекшись дегустацией блюд китайской кухни, могут нарушить себе пищеварение. В связи с непривычным климатом у гипертоников могут наблюдаться скачки давления.

Будьте осторожны с путешествием в высокогорные районы Тибета, Сычуни. В этом случае, даже если вы абсолютно здоровы, лучше предварительно пройти курс адаптации при помощи специальных китайских средств. Гипертоникам путешествие в эти районы, расположенные на высоте более 2500–3000 м, просто противопоказано, эксперименты с «экзотикой Тибета» могут закончиться очень плохо. На тибетскую медицину также не стоит

рассчитывать – вы быстро убедитесь, что она известна в основном лишь благодаря рекламе.

Если вы заболели, то можете спокойно обращаться в любую крупную китайскую поликлинику или больницу. В последние годы качество медицинского обслуживания в Китае заметно улучшилось. Обычные китайские медицинские учреждения могут не отличаться заметной чистотой (особенно в отдаленных районах), но в целом вам окажут вполне квалифицированную помощь. Некоторые китайские врачи могут даже говорить на простейшем английском языке и суть ваших жалоб смогут понять.

Обращайтесь лишь в крупные госпитали и больницы – их адрес вам подскажут в любой гостинице. В регистратуре на вас заведут медицинскую карту, и вам придется заплатить небольшую сумму за медицинское обслуживание. Стоимость стандартных медицинских услуг может колебаться от нескольких долларов до \$100–120, но в целом она очень невелика.

В крупных городах также существуют различные совместные медицинские центры – китайско-японские, китайско-британские, китайско-немецкие и т. д. Качество обслуживания, чистота, обходительность, медицинское оборудование в них на порядок выше, но цены обычно сопоставимы с европейскими.

В подавляющем большинстве поликлиник и больниц вы можете встретить кабинеты как западной, так и китайской медицины.

В китайских аптеках, в отделах готовых средств, всегда есть секции западной и китайской медицины. Не покупайте в аптеках неизвестные вам китайские средства «от сотен болезней». На любой ваш вопрос чаще всего в аптеке вам предложат самое дорогое средство в роскошной подарочной упаковке – оно специально выпущено для иностранцев и стоит столь же «роскошно». Вообще, сторонитесь «богатых» упаковок – такие лекарственные средства выпускаются только в надежде на незнающего человека. В подавляющем большинстве случаев вы найдете в той же аптеке то же самое средство в скромной промышленной упаковке и по значительно меньшей цене. Тщательно проверяйте срок годности лекарств – в маленьких аптеках вам могут продать и просроченные средства.

Никогда не приходите неподготовленными в аптеку в надежде купить «что-нибудь для здоровья». Проконсультируйтесь со знающим китайским врачом, четко определите, что вам надо, попросите написать название на бумаге и с этим рецептом отправляйтесь в аптеку. Ни в коем случае не «прописывайте» себе китайские средства самостоятельно, в надежде, что знаменитый женьшень (

人參

) или вытяжка из грибов линчжи (

灵芝

) «обязательно помогут». Многие средства не сочетаются друг с другом, к тому же надо знать, какой фабрики и какой степени очистки покупать то или иное средство.

Приготовьтесь к тому, что упаковок с лекарствами может быть очень много. Подавляющее большинство китайских лекарств представляют собой гомеопатические средства в больших коробках.

Традиционные китайские аптеки, которые сохранились во многих городах, сами составляют лекарства на основе рецепта, который вам выпишет врач. При вас из разных ящиков набирают и тут же толкут различные ингредиенты: кору деревьев, панцири черепах, морских коньков, скорпионов и много других экзотических средств. Не пытайтесь выписать себе такое лекарство и увезти домой: один курс может представлять собой два-три огромных мешка «лекарств», к тому же таможи многих стран могут и не пропустить эту смесь.

Знакомство с китайской медициной

Немало иностранцев хотят совместить приятное с полезным и поправить здоровье с помощью снадобий китайской медицины. Чтобы в дальнейшем не испытать горького разочарования, сразу уясните для себя несколько вещей.

Во-первых, китайская медицина может быть очень эффективной, но она отнюдь не является панацеей от всех болезней. Не случайно в Китае сочетается и западная, и китайская медицина, более того, нередко при ряде заболеваний западная медицина считается значительно более эффективной.

Во-вторых, китайская медицина предусматривает продолжительный курс лечения, обычно от 10–15 дней. Этот курс надо регулярно повторять, например раз в два месяца или раз в полгода.

В-третьих, не надейтесь, что китайский врач будет оперировать известными вам названиями болезней и дисфункций. Китайская медицина концептуально построена совсем на других принципах, прежде всего – на «балансе-дисбалансе» энергии в различных органах и каналах. На вопрос «Чем я болен?» китайский врач может вам ответить в таких терминах, что еще больше запутает вас. Нередко западный человек, приезжая в Китай, хочет перепроверить, правильно ли ему поставили диагноз у него в стране, но, увы, этого не удастся сделать – китайская медицина просто не владеет европейской терминологией.

В-четвертых, при лечении средствами китайской медицины вам придется соблюдать строгую дисциплину: приходить строго к назначенному часу и каждый день, принимать не всегда приятные на вкус лекарства.

В-пятых, не удивляйтесь «странностям» диагностики. Традиционная китайская медицина не прибегает к инструментальным обследованиям (хотя многие современные китайские врачи умеют читать рентгенограммы и получили образование), а проводит диагностику по пульсу, внешнему виду и методом опроса. Вопросы вам могут показаться не очень корректными, даже интимными, но все это лежит в рамках традиционной диагностики. Не удивляйтесь диагнозу, например: «избыток энергии-ци печени», «недостаток ян-ци почек» и т. д. – либо смиритесь с этим, либо ознакомьтесь подробно с теорией китайской медицины.

И наконец, помните, что *эффективность китайской медицины целиком зависит от «человеческого фактора» – от конкретного врача*. Поэтому самое важное – найти такого врача, не случайно к некоторым из них сами китайцы едут из других провинций.

Обычно хорошего врача можно найти только по рекомендации. Массовая реклама медицинских услуг в китайских журналах и листовках в этом деле плохой помощник, вы можете вместо лечебных процедур получить вполне комфортный, но ненужный вам spa-салон.

Стоимость услуг традиционной китайской медицины невелика (сеанс может стоить около \$15–20, не считая стоимости прописанных лекарств). Но предприимчивые китайцы выставляют иностранцам суммы, порою на порядок большие, обещая при этом «абсолютную эффективность».

В Китае существует масса маленьких частных кабинетов, которые рекламируют себя как «клиники истинной китайской медицины». Часть из них является просто подобием местных поликлиник, куда обращаются жители квартала, и качество их услуг невысоко. Но есть и другая категория – китайцы быстро поняли, сколь популярна китайская медицина среди иностранцев, и предлагают свои услуги на каждом шагу. Помните, что никакой ответственности они не несут и часто ограничиваются лишь общим (а не лечебным!) массажем.

Существуют специальные клиники китайской традиционной медицины для иностранцев, которые предлагают вполне качественные услуги, но стоимость их порою очень велика.

Не ищите услуг китайской медицины в многочисленных маленьких заведениях с объявлениями «китайский оздоровительный массаж», «массаж ног», «массаж тела», «массаж маслом» и т. д. – чаще всего там оказывают услуги иного рода.

Пройдемся по магазинам

Искусство покупок в Китае достойно отдельной книги. Все китайские магазины подразделяются на государственные или акционерные магазины и на оптовые рынки. Естественно, существует еще масса мелких лавочек с продуктами и повседневными товарами.

В государственных магазинах, акционерных универмагах, как правило, цены фиксированные, там обычно не встретишь подделок. При этом на крупных рынках электроники, например в районе Чжун-гуаньцунь (

中关村

) в Пекине или Сюйцзяхуэй (

徐家匯

) в Шанхае, торговаться вполне допустимо, но особо цену сбить вам не удастся.

Когда-то Китай славился стихийными рынками, нередко устраиваемыми под открытым небом, настоящими торговыми рядами, где можно было найти все что угодно, в том числе и многочисленные подделки. Теперь такие открытые рынки редко встретишь – частично они закрыты, частично превращены в огромные магазины с массой небольших лавочек внутри. Однако особенности их вполне рыночного характера сохранились: здесь торгуются, обманывают, продают подделки, как, впрочем, и вполне качественные товары.

В некоторых крупных городах, например в Шанхае, такие рынки просто устранены – вместо них существуют вполне цивилизованные оптовые рынки, где также можно и нужно торговаться, но столь безудержного торга уже не встретишь. А вот в Пекине они превращены в торговые комплексы, пользующиеся большой популярностью среди иностранцев, например рынок Хунцяо («Радуга»

虹桥市场

, более известный как «Жемчужный»), Сюйшуй-цзе («Улица прекрасных вод»,

秀水街

, более известный как «Шелковый рынок») и др. Некоторые знаменитые стихийные рынки Пекина вообще исчезли, например на улице Саньлитунь (

三里屯

), переместившись в другие районы.

Отдельную категорию составляют *рынки антиквариата*, например Паньцзяюань (

潘家园

) и улица Люличан (

琉璃

) в Пекине, улица Вэньхуа-цзе (

文化街

«Культурная») в Сиани, – в каждом городе вы можете найти такие удивительные улицы. Но даже хороший знаток не всегда с первого взгляда отличит подделку от подлинной вазы династии Мин. Китайцы – большие мастера копировать и искусственно состаривать вещи. Поэтому, если вы не являетесь знатоком китайских древностей, лучше не рисковать. Значительно меньше риска, если вы покупаете антиквариат в известных магазинах (например, на улице Люличан в Пекине), где каждой вещи выдается сертификат соответствия, но помните, что без специального разрешения из Китая можно вывозить только вещи, созданные не более ста лет назад.

Заранее узнайте реальные цены на товары. Обычно на рынках вам называют цену, завышенную в три-четыре раза, а то и больше. Не возмущайтесь, назовите свою цену, раза в два ниже реальной, а затем постепенно повышайте до реального уровня. Дойдя до него, просто разворачивайтесь и решительно уходите – не беспокойтесь, продавец вас обязательно догонит и согласится. Перепроизводство китайских товаров заставляет бороться за каждого

покупателя.

Не слушайте никаких объяснений со стороны китайских продавцов. На таких рынках продавцы крайне настойчивы, у них много уловок, хотя они все довольно стандартны. Например, продавец будет утверждать, что опустил ради вас цену до минимума и теперь «не заработает денег», при этом может даже показать какой-то журнал с минимальными ценами – это все заготовлено специально для вас. Он может говорить, как вы прекрасно выглядите, как вы красивы – даже на вашем родном языке, – поскольку все это заготовлено заранее. Продавец может также утверждать, что «сейчас цены на этот товар заметно поднялись», «эта вещь сейчас редкая, поэтому она стоит дороже». Ничего «редкого» в Китае не бывает, главное – оправдать нелепую цену, на которую вас пытаются уломать. Девушка за прилавком может даже всплакнуть, утверждая, что ей «нечего есть», – все это прекрасный китайский спектакль. Не реагируйте, не возмущайтесь, улыбайтесь, будьте настойчивы, но доброжелательны.

Не реагируйте на зазывания и окрики продавцов. Продавцы на таких рынках фамильярны, грубоваты, могут обращаться на «ты». Не обижайтесь, они не очень чувствуют эту филологическую тонкость, к тому же ведь именно так к ним обращаются не очень вежливые покупатели-иностранцы. *Торгуйтесь настойчиво, но вежливо.* Никогда не грубите, не фамильярничайте, держите дистанцию.

Не обращайтесь внимания на тот товар, который вам в первую очередь предлагает продавец, внимательно смотрите сами. Увидев иностранца, китаец обычно хватает у себя с прилавка первую попавшуюся вещь, считая, что именно она нужна покупателю. Он будет тыкать в нее пальцем или буквально совать вам ее в лицо – ботинки, электронику, шарфы, – главное, чтобы вы начали ее рассматривать. Обычно вещь, которую столь настойчиво предлагает китайский торговец, это ширпотреб очень низкого качества.

Уточните, есть ли скидки. Обычно в любом магазине (но не на рынках) постоянно предоставляются скидки, о которых хорошо знают китайцы, но не знают иностранцы. Спросите о них сразу, и обычно вам честно ответят, проводится ли какая-то акция или нет. Иногда продавцам разрешено самим предоставлять скидки – естественно, в рамках оговоренных правил. Вы можете также увидеть объявления с цифрой 8, 9 или, например, 8,5 – это китайское обозначение размера скидки. Вам также могут сообщить ее устно или показать на калькуляторе. Скидка на 8 (ба чжэ

八折

) – это скидка на 20 %, на 9 (цзю чжэ

九折

) – на 10 %, а например, на 6 (лю чжэ

六折

) – на 40 %. То есть надо умножить исходную цену соответственно на 0,8, 0,9 или на 0,6.

Не берите знакомого китайца в посредники во время торга. Обычно многие приезжие полагают, что знакомый китаец обязательно сможет договориться дешевле, но это отнюдь не так. Попросите вашего сопровождающего показать вам недорогой магазин, а затем попросите его подождать, и уже торгуйтесь сами. Иностранцу, который умеет правильно торговаться, китаец продавец отдаст товар значительно дешевле, чем своему же соотечественнику. Этот парадокс объясняется прежде всего тем, что иностранец, если ему дать хорошую скидку, придет вновь и приведет знакомых, к тому же сам статус продавца повысится из-за того, что он сумел продать товар иностранцу. Не надейтесь, что ваш знакомый китаец будет торговаться ради вас до конца со своим соотечественником: как бы хорошо он ни относился к вам, вряд ли сами китайцы его будут больше уважать за то, что он так защищает интересы иностранца, и он в любом случае останется на «китайской стороне».

Проверяйте все купленные вещи

Еще несколько лет назад справочники предостерегали приезжающих в Китай: здесь – некачественные вещи, все достаточно однообразно, хотя и дешево. Такие времена давно прошли, сегодня в Китае вы можете купить любую вещь, любого размера и расцветки. Правда изменились и цены – *Китай сегодня не является однозначно дешевой страной, хотя настойчиво пытается убедить в этом приезжих.*

Проверяйте все очень тщательно : качество, размеры, качество швов, стойкость окраски, материал вещи. Что бы ни было написано на ярлыке, это может не иметь никакого отношения к реальности. Верьте только своим глазам. Хотя сегодня китайские продавцы научились даже подделывать запах натуральной кожи...

Обязательно проверяйте размеры , не доверяйте размерам, указанным на этикетках. Как правило, китайские вещи меньше европейских на один-два размера, но в любом случае их лучше примерять, поскольку нередко размер, указанный на этикетке, вообще никак не соотносится с реальным. Поэтому все надо мерить и никогда не покупать за глаза.

Иногда бывают затруднения с большими европейскими размерами, а также с большими размерами обуви – их можно встретить только в крупных магазинах.

Не верьте никаким этикеткам . Хотя большинство разумных людей догадываются, что вряд ли товары Armani, Pier Cardin, Prado, Gucci, Chanel, Rolex и других известных марок продаются на оптовых рынках и с рук на улицах, все же многим хочется верить, что они покупают нечто похожее по качеству или, по крайней мере, по виду. При желании вам при вас же нашьют этикетку любого известного мирового бренда. Иногда действительно можно найти товары из бракованных партий или сделанные на тех же заводах полуподпольным образом, и, не имея опыта, вы вряд ли их отличите от настоящих. Поэтому многие рынки, особенно там, куда приходят иностранцы, забиты «фирменными вещами». Не случайно кто-то очень точно назвал один из таких оптовых рынков «самым большим бутиком в мире».

Не стоит также особо доверять указаниям на материал, из которого сделан товар, вам без тени сомнения вместо шерсти подсунут синтетику, вместо кожи – кожзаменитель, благо современные технологии позволяют имитировать эти материалы без особого труда.

Не обращайте внимания на известные марки и ярлыки, пришитые к одежде: если вещи не куплены в фирменном магазине, скорее всего, это подделка. Если вы хотите купить хорошую вещь известного бренда – идите в фирменный магазин и не обманывайте себя.

Если к вам подошли на улице с «выгодным предложением»

В Китае преступления по отношению к иностранцам крайне редки. Полиция внимательно следит за безопасностью иностранцев и очень жестко пресекает любые попытки нанести им вред. Но тем не менее существует вероятность стать жертвой мошенничества или рядового обмана. К вам на улице, в магазине, в гостинице может подойти китаец, говорящий на английском или даже на русском языке, и сделать какое-нибудь «выгодное предложение». Например, выгодно поменять валюту, продать часы Rolex по цене чашки кофе или ценное изделие из нефрита, которое якобы в магазине стоит в десятки раз дороже. На улице к вам может подбежать торговец подделками, показав профессионально отпечатанный каталог с продукцией, популярной у иностранцев: сумки Louis Vuitton и Prada, часы Omega и Cartier и множество других подделок. Единственное правильное поведение в этом случае – не останавливаться. Не заговаривайте с этими людьми, не останавливайтесь посмотреть на их продукцию, иначе отвязаться от них будет очень сложно. «Просто посмотреть» не удастся – вас будут втягивать в долгую торговлю. Но никогда и не отталкивайте такого человека, просто решительно скажите «бу яо!» (

不要

«Не нужно!») и идите дальше.

Точно так же вам могут постараться объяснить на ломаном английском, что «там за

углом есть магазин с очень выгодными ценами, и его хозяин – мой друг». И нужно «просто зайти посмотреть». В реальности цены окажутся выше, качество – ниже, а зазывала, что поймал вас на улице, будет делать все возможное, чтобы получить свой процент. Похожим «выгодным предложением» может быть предложение зайти в караоке-бар «просто посмотреть». *Никогда не отзывайтесь ни на какие предложения от незнакомых людей что-то купить или просто «пойти и посмотреть».*

Будьте осторожны с людьми, которые могут подбежать к вам на улице с предложением почистить обувь – были случаи, когда в случае отказа они бросали на обувь особую массу, которая с трудом отмывалась.

Если из-за стеклянных витрин какой-нибудь маленькой парикмахерской или салона «массажа ступней» вам приветливо машут рукой, зазывая к себе, вы должны четко понимать, что речь идет совсем о других услугах и постричься вам точно не удастся.

Старайтесь никогда не общаться на улицах с теми, кого не знаете.

Фотографирование

Зачастую может показаться, что сами китайцы только для того и посещают известные места, чтобы быстро сфотографироваться и столь же быстро уйти. Фотографируются они в абсолютно стандартных и далеких от естественности застывших позах. Молодежь с радостью вытягивает вверх указательный и средний пальцы в форме буквы «V», не задумываясь над смыслом: то ли это «Victory», то ли излюбленный жест 1970-х, означающий «free love» (нет, нет, они не это имеют в виду!). Здесь «групповой стандарт» поведения и позирования при фотографировании проявляется как нельзя более ярко.

К вам могут подойти на улице и попросить сфотографироваться вместе с вами. Соглашайтесь, ничего зазорного в этом нет, и ничего плохого не произойдет: фотографирование с совсем незнакомым иностранцем является престижным и необычным. Если к вам подошли с просьбой сфотографироваться в крупном городе, например Пекине или Шанхае, скорее всего, это китайцы, приехавшие из провинции.

После официальной встречи или дружеского визита общее фотографирование считается почти обязательным. Никто не удивится, если вы попросите всех встать вместе, чтобы сделать групповой снимок. Скорее всего, китайские партнеры сами предложат сделать это. Более того, предложение сфотографироваться вместе в офисе, ресторане, на экскурсии не только считается приемлемым, но даже является проявлением особого уважения к китайским партнерам.

Не забудьте, что хорошим тоном считается выслать эти фотографии вашим китайским друзьям по электронной почте по возвращении на родину или просто подарить в распечатанном виде, вложив в небольшой альбом. Заодно это напомнит вашим партнерам о вас и зафиксирует у них в памяти ваше лицо и имя.

Учитесь пользоваться фотографиями, на которых вы изображены с китайскими друзьями. Сразу после съемки постарайтесь сделать подпись под фотографией, перечислив всех, кто там изображен, а также место, где делался этот снимок. Это вам поможет запомнить всех тех, с кем вы виделись. Пускай даже это была мимолетная встреча или очередной протокольный визит, но, вполне возможно, вам предстоит однажды встретиться вновь. Такие подписи можно делать не только под распечатанными фотографиями, но и под электронными версиями – эту возможность предоставляют многие программы для обработки цифровых фотографий.

Погрузитесь в китайскую жизнь

Сразу же по приезде в Китай постарайтесь войти в ритм местной жизни, посмотреть, как по-настоящему живут, о чем мыслят, к чему стремятся китайцы, – личный опыт ценнее любых описаний. Понимание внутреннего темпа китайской жизни может очень сильно

помочь вам. Начните с простого:

– пролистайте газеты на английском языке, которые чаще всего можно найти в холле любой гостиницы, типа China daily, Beijing review и др. Конечно, они вам расскажут о китайской жизни ровно столько, сколько это рекомендовано политическим руководством страны, но вам важно посмотреть на сам подход к проблемам, обратить внимание на то, какие вопросы избегают обсуждать китайцы, на каких позициях готовы стоять до конца, а где проявляют гибкость и идут на разумный компромисс. Одним словом, не читайте информацию – уловите подходы к проблеме;

– пролистайте газеты и журналы на китайском языке. Из журналов, естественно, стоит выбирать не переводы западных глянцевого журналов, а вполне китайские, созданные «на местной почве». Но вы же не понимаете китайского, зачем это делать? Посмотрите на цветовую гамму, на сочетание несочетаемых красок, на кажущуюся несурезицу в верстке, и поймите – за этим стоят не ошибки, а своеобразное мышление китайцев, с которыми вы сейчас ведете переговоры;

– уделите вечер просмотру китайских ТВ-программ. Да, да, они на китайском. Да, там много «говорящих голов», масса исторических боевиков, бравурных концертов, монотонно-медитативных документальных фильмов. Но именно это соответствует психологии среднестатистического китайца, темпу его мышления, образам в его сознании. Попробуйте вникнуть в эти образы вне всякого языка и содержания;

– вечером пройдите по улицам, причем не по центральным, а по небольшим боковым ответвлениям (в подавляющем большинстве случаев это вполне безопасно). Зайдите в маленький китайский ресторанчик, посмотрите на людей, на их поведение. Выйдите на вечернюю улицу, посмотрите, как сидят на улице, как беседуют друг с другом китайцы. Причем сделайте это в одиночку – погрузитесь в местную жизнь;

– зайдите в маленькие китайские магазинчики, купите пару бутылок воды, просто показав на них рукой, посмотрите, что покупают китайцы.

Одним словом, *погрузитесь в среду*.

Следите за своим языком

Нередко иностранцы, попадая в Китай, начинают громко обсуждать между собой самые щепетильные проблемы китайской политики или отпускают колкие замечания по поводу окружающих китайцев. Они пребывают в полной уверенности, что никто вокруг не понимает их. Чаще всего так и есть, но далеко не всегда. Очень часто в такую ситуацию попадают англоговорящие иностранцы: на самом деле рядом с вами вполне может оказаться китаец, который, не будучи большим специалистом по английскому языку, все же способен уловить смысл ваших речей. Возможность эта заметно увеличивается, если ваш громкий разговор происходит в холе гостиницы, дорогом ресторане, а иногда и просто на улице.

Русский язык распространен значительно меньше, но и в этом случае всегда может найтись человек, например из числа тех, кто когда-то обучался в Советском Союзе, который уловит смысл того, что вы говорите.

Естественно, не надо забывать, что рядом с вами всегда может внезапно обнаружиться человек, у которого подслушивание входит в круг его профессиональных обязанностей.

Всегда будьте крайне осторожны со своими высказываниями в Китае. Никогда не обсуждайте политические и иные щепетильные проблемы в публичных местах, а заодно и в гостинице.

За вами будут внимательно наблюдать

Китайцы крайне наблюдательны, хотя и не очень систематичны. Скорее интуитивно они подмечают каждую мелочь в вашем поведении и сравнивают ее с некой внутренней культурной матрицей. Сделать это не сложно, ведь вы настолько отличаетесь по поведению

от самих китайцев, у вас настолько различные реакции на внешние раздражители, что чаще всего иностранца в Китае можно прочесть, как открытую книгу.

В Китае вы становитесь объектом самого пристального наблюдения, хотя далеко не сразу это заметите. Дело в том, что китайская культура в течение столетий приучила ее носителей тщательно сдерживать все свои эмоции в деловом общении, никогда не отражать на лице никаких чувств, не показывать ни радости, ни расстройств. Более того, и радость, и разочарование, и обида, и радушие, которые вы подметите на лицах ваших китайских собеседников, являются не столько отражением их реального состояния, сколько умелой игрой, «надеванием маски», которая приличествует случаю.

Примечательно, что нередко иностранцы ведут себя в Китае значительно более свободно, чем у себя в стране, – это обуславливается своеобразным культурным шоком, при котором приезжий как бы освобождается от правил собственной культуры, но при этом еще не успевает адаптироваться к новой культуре. Он становится иногда развязным и ведет себя слишком свободно, кто-то внезапно начинает злоупотреблять алкоголем, кто-то не может остановиться в покупках самых разных вещей, зная, что с таким перевесом его не пустят ни в один самолет, кто-то в «дешевом» Китае тратит на развлечения и покупки такие суммы денег, которые никогда не позволил бы у себя дома. Действительно, многие делают покупки, о которых потом вспоминают с удивлением и сожалением. Китайская культура по своей энергетике настолько отличается от западной, что иностранец может просто ослабить контроль над своими поступками. Как признался один американец, который являлся вполне законопослушным гражданином и тихим человеком у себя в стране, но попал в китайскую полицию за громкие песни на ночной улице и сорванную дверь в ресторанчике: «Здесь настолько все по-другому, что кажется, будто никто тебя не замечает и ты можешь делать все, что захочешь».

Поэтому особенно в первое время пребывания в Китае тщательно контролируйте свое поведение, старайтесь как можно меньше выражать свои эмоции (даже позитивные).

Если вас пригласили в гости домой

Китайцы крайне редко приглашают к себе домой в гости. Во многом это объясняется, во-первых, традицией не водить чужаков к себе домой, во-вторых, тем, что многие китайцы стесняются скромности своих жилищ.

Китайские жилища в своем большинстве безлики и стереотипны. Хотя сегодня состоятельные китайцы покупают огромные комфортабельные квартиры, традиция встреч вне дома по-прежнему преобладает.

Естественно, вам, возможно, захочется посмотреть, как живет китайская семья. Вы можете осторожно намекнуть на это, но особо не настаивайте – вы вторгаетесь в самые интимные сферы внутренней жизни китайцев.

Поговорим по-английски?

Вы можете столкнуться с тем, что на улице или даже в холле гостинице к вам подойдет человек и попытается завести разговор на английском. Этого не стоит пугаться, и, скорее всего, никакой провокации в этом нет: многие китайцы таким образом пытаются попрактиковаться в английском, а заодно и продемонстрировать перед иностранцем свою образованность. Большинство из них полагает, что иностранцу должно быть интересно такое общение. Вообще китайцы любят общаться с иностранцами, хотя их ограничивают два фактора: очень плохое знание иностранных языков и строгий контроль со стороны органов безопасности, последний фактор, правда, постепенно ослабевает.

Долгое время кампания по повсеместному изучению английского языка разворачивалась в Китае в небывалых масштабах. Знание языка международного общения, языка Интернета и основной массы научной литературы считалось залогом удачной карьеры

и профессионального роста. Английский учили довольно бессистемно – например, продавцам в крупных магазинах и служащим в отелях просто выдавали списки фраз на английском, который они должны были заучить наизусть. Естественно, ни о каком умении вести беседу речи быть не могло, такие «учащиеся» даже не знали, какое слово что обозначает, фраза заучивалась как единое целое. Естественно, такое изучение английского никакого результата не дало.

Поэтому с 2004–2005 гг. китайское руководство несколько изменило вектор языковой подготовки: лучше пускай весь мир выучит китайский, чем китайцы будут учить английский.

Вас также вполне бесцеремонно могут попросить выступить в роли спонтанного учителя английского языка, дать несколько уроков. Здесь прослеживается как искреннее желание выучить иностранный язык, так и стремление избежать оплаты за официальные и нередко вполне качественные курсы английского языка, которых немало в Китае. Иногда вам могут предложить своеобразный обмен: вы учите китайца английскому языку, а китаец вас – китайскому. Как показывает практика, сами китайцы, не имеющие специальной подготовки, преподавать китайский язык не могут вовсе, поэтому эффект от такого обмена будет невелик.

Лучше всего сразу отказаться от таких предложений, сославшись на то, что вы не являетесь профессиональным преподавателем.

Отправляемся внутрь Китая

Передвижения по Китаю между большими городами не составляют особого труда, а проблем с авиа– или железнодорожными билетами, как это было еще несколько лет назад, практически не бывает. Тем не менее стоит учитывать несколько особенностей.

В подавляющем большинстве случаев по Китаю удобнее всего передвигаться самолетами. Сегодня даже в небольших городах, не говоря уже о столицах провинций, вы встретите такие аэропорты, что уровню их комфорта могут позавидовать некоторые европейские города.

Покупая билеты на внутренние китайские рейсы за рубежом, вы чаще всего переплачиваете как минимум 15–30 %. При этом в расчет не принимаются некоторые рейсы местных авиакомпаний, которые значительно дешевле, но по обслуживанию ничем не хуже. Более того, неоднократно случалось так, что билеты, забронированные из-за рубежа на внутренние рейсы, просто не обнаруживались в базе данных уже в Китае, и приходилось перебронировать рейсы.

Никаких проблем с покупкой авиабилетов в Китае сегодня нет даже для тех, кто абсолютно не знает китайского языка. Зайдите в бизнес-центр любой гостиницы, там вы найдете специально подготовленного человека, который тут же вам оформит билеты на рейс любой китайской авиакомпании. Чтобы немного выиграть в деньгах, пользуйтесь следующими правилами:

- рейсы крупных авиакомпаний (например, Air China) обычно стоят дороже, чем более мелких, хотя по комфорту они мало чем отличаются;
- на очень ранние и очень поздние рейсы могут быть большие скидки (до 40 %);
- ряд китайских компаний являются членами крупных альянсов авиаперевозчиков (China Southern – Sky Team, Air China – Star и др.). Если вы являетесь членом соответствующих клубов, то можете еще и набрать очки за перелет – естественно, не забудьте предоставить карточку при регистрации.

Обязательно учитывайте то обстоятельство, что *опоздания и задержки с вылетом в Китае безо всяких видимых причин – обычное дело*. Китайские пилоты на внутренних рейсах не очень любят летать при нестабильных погодных условиях, а поэтому сильный дождь, туман или тем более снег могут привести к отмене или переносу рейса на многие часы.

Несколько более сложно взять билеты на поезд – они не продаются в гостиничных

бизнес-центрах, видимо, потому, что «богатым иностранцам» положено летать самолетами. Железнодорожные вокзалы, за исключением тех, что расположены в крупных городах, могут быть крайне некомфортными и бестолковыми по своей организации.

Самыми комфортными являются купейные места (*во пу*

卧铺

) места в «мягких купе» (*жуань во*

软卧

) – это обычные четырехместные купе с набором некоторых дополнительных услуг. Несколько похуже будут «жесткие купе» (*инь во*

硬卧

), но и они вполне подходят для недолгого, например ночного, путешествия. Несколько часов можно проехать в мягком сидячем вагоне (*жуань цзо*

软座

) – это вполне приемлемо для поездки между городами. А вот категории жестких сидячих мест (*инь цзо*

硬座

) следует избегать, если вы не отправляетесь в поездку с целью изучить нравы и обычаи простого китайского населения, едящего, пьющего, громко разговаривающего, перевозящего какую-то мелкую живность, спящего прямо в проходах и под сиденьями. Жесткий сидячий вагон представляет собой некое подобие обычной электрички, где люди сидят лицом друг к другу, громко беседуют, там же обедают из маленьких пластиковых коробочек, бросают мусор прямо в проход. Между большими городами можно совершить вполне комфортное путешествие в сидящем вагоне первого класса (*идэн цзо* –

等坐

) – мягкие самолетные кресла, достойное питание, показ кинофильмов.

Билеты на поезд обычно следует покупать прямо на вокзале, однако очередь может быть невероятной, а объяснить направление вашей поездки без китайского языка иногда крайне затруднительно, если вообще возможно. Иногда дежурный служащий вокзала может вывести иностранца из очереди и провести прямо к окошку продажи билетов – пускай это выглядит не очень красиво, но сэкономит вам немало времени. В крайнем случае, если вы не готовы стоять несколько часов в такой очереди или не знаете, как точно объяснить место назначения, постарайтесь найти начальника смены и обратиться непосредственно к нему. Однако, если вы не склонны к авантюризму и не знаете хорошо китайского языка, деловых путешествий на поездах лучше избегать.

В последние несколько лет ситуация заметно меняется к лучшему, запущены даже маршруты повышенной комфортности, пролегающие через исторические места, например на таком поезде можно проехать от Пекина до столицы Тибета, Лхасы, причем поезд порой идет на высоте более 4 тыс. м. Столь же комфортные поезда ходят между крупными городами, например Пекин – Сиань или Пекин – Шанхай.

Мастер-класс общения в Китае

Мастерство разговора

Научитесь общаться по-китайски

Китай – это страна общения. Именно общению здесь подчинено все устройство социальной жизни. Общаются постоянно, везде и на первый взгляд говорят ни о чем – это

особый путь установления равновесия в обществе, социализации. Представители западного мира нередко общаются ради вежливости и «укрепления корпоративного духа», для этого устраиваются различные корпоративки, вечеринки, неформальные встречи. Китайцам этого не нужно. Они общаются свободно, непринужденно и бесцеремонно (этим они отличаются, кстати, и от японцев). Если человек с Запада замыкается в самом себе и становится «наблюдателем жизни», то китаец – ее активный участник. Хотите понять психологию среднестатистического китайца, понаблюдайте, что слушают по радио, например, таксисты за рулем. В подавляющем большинстве это не традиционная или развлекательная музыка вперемежку с новостями, как принято на Западе, а исторические радиопостановки либо вполне современные случаи из жизни. Это – продолжение традиции рассказчиков (*ся-ошоров*

小说儿

), которые когда-то своим мастерством собирали толпы народа на базарных площадях. *Общайтесь как можно чаще, свободнее, проявляйте интерес к культуре, но не к политике, расспрашивайте о семье, но не об экономических трудностях.*

Не будьте высокомерны, заносчивы, снисходительны – просто внимательны и уважительны.

Разговоры ни о чем

Довольно часто иностранцы, дабы расположить к себе китайцев, заводят с ними пустые разговоры ни о чем. Они считают, что это поможет укрепить взаимоотношения или просто позволит расположить к себе. Особенно часто это проявляется в двух случаях: когда китаец понимает по-английски или – о, чудо! – по-русски, а также когда иностранец способен немного говорить по-китайски. Кажется, основной – языковой – барьер преодолен, но тут-то и начинаются основные опасности. *Тщательно выбирайте темы для разговоров и помните, что далеко не всегда вежливые разговоры на западный манер могут показаться столь же вежливыми китайцам.* Вот пара примеров того, как вполне безобидные разговоры могут быть превратно поняты.

Например, не стоит расспрашивать у китайца о том, что он думает о погоде – пойдет дождь или нет? Казалось бы, вполне английская тема для беседы о погоде, то есть ни о чем. Но все не так просто: если вашим собеседником будет китаец, не очень знакомый с западными формами вежливости, то вы рискуете оскорбить его, сами того не предполагая. Дело в том, что, по китайским представлениям, дождь предсказывает священная черепаха (*сюаньгуй*

玄龟

или *ванба*

王八

). Но если назвать человека «черепахой», а еще хуже – «яйцом черепахи» (*ванба дань*

王八蛋

), то это будет одним из самых страшных оскорблений в китайской культуре. Может показаться, что, выяснив мнение человека о предстоящем дожде, вы тем самым тонко намекаете, что он – черепаха. Вряд ли после таких разговоров о погоде ваши отношения с собеседником улучшатся.

Не стоит также подробно расспрашивать человека о его здоровье – он может подумать, что вы как раз именно и сомневаетесь в его здоровье. Никогда не расспрашивайте китайца о его зарплате, источниках дохода, об уплате налогов и т. д.

А вот список очень хороших и правильных тем для разговоров ни о чем:

– история любых китайских традиций, сравнение того, как отмечают тот или иной праздник в разных провинциях;

– особенности китайской кухни, сравнение кухонь разных провинций, сорта китайского

чая;

– история семьи вашего собеседника, из какой провинции и уезда он происходит, кто из известных людей родился или жил в этой провинции;

– какие правила действуют для китайских или иностранных предприятий в той или иной области (приготовьтесь к тому, что, скорее всего, ответ будет очень неточен, поскольку для этого нужен профессиональный юрист, но ваша готовность следовать китайским правилам будет замечена и оценена).

Темы, которых следует избегать в беседах

Как и в любой другой стране, в Китае есть темы, которых следует всячески избегать в разговоре, сколь бы интересными они вам ни казались и как бы близко вы бы ни знали своего китайского собеседника. Естественно, хороший специалист в области китайской этнопсихологии сумеет безболезненно обсудить практически любые вопросы с китайцами – здесь важно безболезненно выйти на тему и дать собеседнику самому рассказать об интересующих вас вопросах. Но в любом случае постарайтесь придерживаться следующих разговорных табу:

– никогда не обсуждайте политику Китая в отношении других стран, не ругайте, но и не восхищайтесь ей;

– никогда не высказывайте никаких критических замечаний по поводу лидеров Китая, партийных и хозяйственных руководителей. Вообще *воздержитесь от любых критических оценок руководителей любого уровня*. Даже если ваш собеседник высказывает какие-то критические замечания по этому поводу (что является крайне редким случаем), не поддерживайте разговор и не продолжайте начатую тему. Не начинайте в ответ отпускать критические замечание и по поводу руководства вашей страны или организации, хотя, возможно, именно этого и ждут от вас;

– если вы не являетесь профессиональным специалистом, никогда не затрагивайте нескольких крайних чувствительных для Китая тем. Прежде всего это касается проблемы Тайваня, Синьцзян-Уйгурского автономного района, Тибета. Все, что вам надо знать, вы можете прочитать из газет, например из China Daily – рупора официальной информации на английском языке. Остальное вам знать не положено – придется удовлетворить свое любопытство с помощью специалистов;

– не обсуждайте болезненные проблемы китайской истории, в том числе раздел Китая иностранцами в XIX в., пограничные проблемы и т. д.;

– не задавайте странных вопросов: «А как сейчас в Китае относятся к Мао Цзэдуну?» или «Как относятся к Дэн Сяопину?» Это вопросы очень непростые и имеют множество измерений: официальная трактовка, личное восприятие и т. д. Лучше понаблюдайте сами, и многое вам станет ясным;

– не старайтесь разузнать, расстреливают ли до сих пор чиновников за коррупцию (ответ – да! И этого – достаточно) и правильно ли это (не намек ли это на то, что ваш собеседник – сам коррупционер?);

– не спрашивайте собеседника, верит ли он в политические или экономические обещания руководства страны, доволен ли он властью, реформами, положением в его городе;

– не пытайтесь узнать, есть ли у него/нее любовница/любовник и как вообще к этому относится китайское общество.

Избегайте любого, даже малейшего вторжения во внутреннюю жизнь Китая, иначе может возникнуть не очень приятная ассоциация с высокомерно-поучительным поведением иностранцев середины XIX–XX вв. И даже если вы все же решили о чем-то расспросить китайского собеседника или услышали от него какую-нибудь новость, *никогда не выражайте собственного мнения и ничего не комментируйте, даже очевидных, на ваш взгляд вещей*. Как-то один из крупных представителей российского бизнеса в ответ на рассказ о том, что за коррупцию арестовали едва ли не все руководство одного из городов

Центрального Китая, разумно заметил, что «это – правильно, государственным людям негоже воровать». Но оказалось, что его китайский собеседник (кстати, представитель крупнейшей китайской нефтяной корпорации) принадлежит к тому же клану, что и часть арестованных, хотя сам с большинством из них никогда даже не встречался. С бизнесменом холодно попрощались, а российской фирме пришлось искать нового представителя на переговорах.

Учитесь четко формулировать вопросы

Хотите узнать, как живут люди в самых далеких китайских деревнях? Не спрашивайте, есть ли там бедность, довольны ли люди местными властями. Расспросите, много ли людей сегодня переселяется в города из деревни (много, но есть и отток в противоположном направлении – не все в городах могут найти работу). А почему столь много людей стремится в город – неужели из-за нехватки чего-то в деревнях? А сколько продукции должен отдавать китайский крестьянин по фиксированным закупочным ценам? А какие у них интересы после обработки поля – телевизор, беседы друг с другом, вечерние танцы в парках (кстати, любителей таких развлечений немало)? Поклоняются ли местным духам, сохранились ли древние кумирни? Не правда ли, получится интересный и содержательный разговор, который увлечет и самого китайца, ведь он будет рассказывать не о проблемах, а о собственной культуре.

Если вам очень интересно, что же на самом деле происходит в Синьцзяне или Тибете, начните с другого – с косвенных вопросов. Например, поинтересуйтесь, сколько национальностей проживает в Китае, в каких местах они проживают, на каком языке они говорят. Какие у них различия в пище, на каких языках идет обучение в школах? Сохранилась ли своя письменность, да и была ли вообще? Долго ли ехать до тех мест, интересно ли это? Не опасно ли? А какие там проблемы? Вот вы и вышли на проблему Тибета.

А поэтому, чтобы что-то узнать о Китае по настоящему, *вы должны проявлять интерес не к китайским проблемам, а к китайской культуре.*

Не смущайтесь от личных вопросов

Несовпадение западной и китайской культур проявляется и в том, что китаец может на первый взгляд бесцеремонно расспрашивать вас о самых, казалось бы, интимных вещах. Причем эти вопросы будут повторяться от встречи к встрече с самыми разными людьми. Буквально при первом же знакомстве китаец обязательно спросит, женаты ли вы (замужем), сколько у вас детей и сколько им лет. А вот, интересно, какая у вас зарплата? Его интересует не конкретная цифра, а ваш статус по отношению к нему самому. Китаец обязательно поинтересуется, сколько вам лет, причем этот вопрос может быть адресован и женщине, что в западном обществе, скорее всего, покажется несколько невежливым. Но смущаться не стоит – это действительно проявление искреннего интереса к вам. Более того, такой набор вопросов, а вы быстро поймете, что он однотипен практически во всех случаях, говорит о том, *что китаец стремится установить с вами дружеские, неформальные отношения*, показать, что готов перейти к более тесному контакту. К тому же это простой способ для китайского собеседника поддержать разговор ни о чем.

Таким же стандартным вопросом будет: «Это ваш первый визит в Китай?» При этом очень редко вам зададут вопрос, нравится ли вам Китай (по умолчанию он не может не нравиться, к тому же китайцы не любят слишком общих вопросов). Однако у вас поинтересуются, привыкли ли вы уже к китайской пище – это вполне конкретный вопрос, который внутри себя содержит совсем другой вопрос: адаптировались ли вы уже к китайской культуре?

Чаще всего точно такие же вопросы можно переадресовать и самому китайскому

собеседнику, например поинтересоваться о его семье, детях, о его возрасте. Однако есть категория вопросов, которая не может быть «возвращена» китайцу по принципу зеркального отражения. Речь идет о вопросах, затрагивающих ситуацию внутри страны: китаец может вполне искренне начать расспрашивать о том, какая экономическая ситуация у вас в стране, как вы относитесь к президенту или премьер-министру, как вы относитесь к бывшим руководителям СССР или США, – здесь нет никакой провокации, китаец действительно хочет узнать ваше мнение по этому вопросу. Чаще всего никакого подробного ответа и не требуется, например достаточно сказать, что «это был крупный политический лидер, действовавший в сложной политической обстановке». Но не стоит в ответ спрашивать, как ваш собеседник относится к своим лидерам или к нынешней экономической политике, – он замкнется, и беседа может прерваться. Оценка китайской истории – это вопрос и тема, которые позволено обсуждать только посвященным.

Особую категорию составляют водители китайских такси, особенно в крупных городах. Поскольку они практически постоянно слушают новости и различные передачи разговорного жанра, то оказываются хорошо политически подкованными. Они без труда могут вспомнить имена руководителей вашей страны, поддержать разговор об экономике и даже начать критиковать китайское руководство. Все это вы, естественно, сможете понять, если знаете китайский язык.

Когда «да» не означает «да»

Сложность китайского языка заключается не только в своеобразном произношении или использовании его носителями иероглифической письменности – всем этим, в конце концов, при наличии времени и терпения можно овладеть. Но вот некоторые смысловые тонкости порою могут ускользнуть даже от того, кто прекрасно говорит на китайском. Существуют особые выражения, которые вводят в заблуждение многих иностранцев, приехавших в Китай делать бизнес.

На это попались, наверное, десятки и сотни тысяч людей – на китайское утвердительное «да», на утвердительный кивок головой, на заверения, что «мы все сделаем».

Однако в Китае «да» отнюдь не означает согласие. Но это и не обман, не уловка. Это прежде всего особого рода вежливость по отношению к иностранцу, которому отказать было бы невежливым и негостеприимным.

Как ни странно, чаще всего именно сами иностранцы и оказываются повинны в такой ситуации, когда им говорят «да», а потом... не происходит ничего. Вообще ничего! Ни переписки, ни реальных дел, ни контрактов, ни обмена образцами, технологиями, специалистами. Дело в том, что иностранцам иногда кажется, что китайцев на переговорах надо просто дожать, где-то чуть-чуть надавить, где-то проявить настойчивость, завалить факсами, письмами, звонками и в итоге, естественно, переубедить. Европейец стремится выжать из китайского партнера утвердительное «да», после чего считает, что договоренность достигнута. Увы, она не достигнута. А «да» абсолютно ничего не означает, кроме как нежелание объяснять заезжему «варвару», что вести переговоры в такой манере просто неприлично и противоречит всем ритуалам.

Существуют и определенный язык тела, который вы можете интерпретировать неверно. Например, нередко китаец, слушая вас, кивает в знак согласия – это может создать впечатление, что он соглашается с вами. На самом деле кивок головой – лишь вежливый знак того, что он вас слышит и понимает суть ваших предложений, как бы говоря «пожалуйста, продолжайте». При этом он может быть абсолютно не согласен с вашими идеями. Кстати, во время переговоров с китайцами, дабы выразить уважение к говорящему, также не забывайте кивать головой.

Одной из основных жизненных установок китайца, помимо желания заработать деньги, является стремление достичь психологического равновесия во всем и со всем, что его окружает, – с родственниками, собеседниками, бизнес-партнерами. В этом стремлении

заклучен один из секретов внутренней гармонии и многовековой устойчивости китайского общества. И это «да» по сути и является желанием прежде всего установить некий спокойный баланс отношений, но отнюдь не готовность что-то выполнять.

Особенности китайского языка позволяют согласиться с вами таким образом, что с точки зрения китайской культуры и традиций никакого согласия не прозвучит. При этом вы можете понять ситуацию так, будто китайская сторона приняла все ваши предложения.

Китайская деловая этика исключает возможность прямого отклонения предложений, выдвинутых в форме атаки в лоб. В свою очередь и вы при необходимости вполне можете воспользоваться такой же тактикой.

Отказ: когда «да» означает «нет»

Надо научиться различать и вежливый отказ в переговорном процессе – это заметно сократит время дальнейших переговоров и даст возможность вам перестроить свою тактику. Прямой отказ считается крайне невежливой формой общения в Китае. Иностранец должен сам понять, что ему отказали и дальнейшие переговоры бессмысленны. Главное для китайца – отказать вам так, чтобы сохранить ровные дружеские отношения с целью дальнейшего общения.

Если вы слышите в ответ на ваше предложение «мне надо подумать» («во каолю и ся»

我考虑一下

), то считайте, что вам отказали. Никак по-другому такое выражение оценивать не стоит. То же самое будет обозначать фраза «нам надо посоветоваться» с каким-то партнером: это значит, что ваш собеседник лично не хочет вам отказывать, но переложит это на некоего мифологического «партнера» или «администрацию».

Учитесь говорить «нет», не сказав «нет»

Посмотрите как вежливо и аккуратно отказывают китайцы, как они умело показывают вам, что вряд ли будут заниматься этим предложением, но делают это так, чтобы не задеть вас. Поступайте точно так же.

Любой отказ в китайском языке должен оформляться должным образом, то есть так, чтобы не задеть самолюбия собеседника. Фразы «я не согласен», «вы говорите вещи, которые невозможно осуществить» и т. д. будут однозначно восприняты как давление оппонента с целью заставить его потерять лицо. Любой отказ должен обставляться так, словно сложились некие обстоятельства, которые зависят не от вас. Естественно, скорее всего, китаец прекрасно поймет, что в действительности речь идет о вашем личном нежелании или незаинтересованности. Но он оценит форму подачи этого отказа, равно как и оценит вашу готовность помочь ему сохранить лицо.

Если вы считаете, что пойти на предложение китайского партнера невозможно, можете кратко ответить «нет возможностей» или «нет способа осуществить это» (*мэй баньфа*

没办法

) – это означает, что есть обстоятельства, которые выше вас и не зависят от вашего решения или желания. Это также обозначает «ничего не поделаешь», при этом стоит еще горестно посмотреть и развести руками.

Вообще не говоря «нет» напрямую, вы можете использовать достаточно широкий набор фраз: «это может быть несколько проблематично», «это потребует много времени» и т. д. По сути, это и есть отказ.

Можно также обещать подумать над вопросом: «я обязательно обдумаю ваше предложение», «мне надо предварительно проконсультироваться», «мы обязательно вернемся к вашему предложению, но чуть позже». По сути, любое предложение, которое

содержит выражение «подумать» (*каолю и ся*), обозначает если не отказ, то откладывание решения на неопределенно долгий срок.

Можете также тонко намекнуть, что вы обязательно сделаете это, но чуть позже. Это можно сделать, например, с помощью фраз «сейчас не самое лучшее время», «не вовремя», «не самая лучшая ситуация» – «чжэнь бу цяо» (

真不巧

). Так, на вопрос, готовы ли вы прямо сейчас начать осуществление этого проекта, или просто на предложение вместе пойти поужинать можно сообщить, что «пока не самая лучшая ситуация» – естественно, это подразумевает, что она зависит не от вас. Существует еще несколько похожих форм вежливого отказа, которые используются в современном китайском языке. Например, «увы, не на что надеяться» – «мэй си» (

没戏

дословно, «не сыграет»).

Немного грубее будет звучать «ни за что!», «ни при каких условиях!» – «мэй мэнь» (

没门儿

(дословно, «нет входа» «нет дверей») – это означает решительный, немного шутливый, но при этом грубоватый отказ.

Не бойтесь похвалить вариант, предложенный вам китайской стороной, ведь это еще не значит, что вы согласитесь на него, при этом вы предоставите китайцу возможность сохранить лицо. Это можно сделать в формальной манере, например заявить: «Я вижу, вы прекрасно разбираетесь в проблеме и все очень хорошо продумали». Это можно сделать и в неофициальной манере, не за столом переговоров, а где-нибудь в кулуарах или за ужином. В случае, если вы ведете переговоры с молодыми менеджерами, которые иногда склонны общаться в неформальной манере (это им кажется западным стилем), можете даже в разумной мере употребить молодежный сленг. Для этого существует масса неологизмов, пришедших в китайский язык из западных языков, выражающих восхищение (но не согласие!), например «ку» (

酷

) от английского «cool», дословно означает «жестко!», или «ню» (

牛

) – «здорово», «круто!», дословно – «корова».

Отказывайтесь, чтобы согласиться

Если в Китае выражение «я подумаю», скорее всего, будет означать «нет», то слова «нет» или «не стоит», как ни странно, вполне могут означать согласие.

Связано это с особым типом традиционной вежливости в Китае, и этим искусством стоит овладеть досконально.

От интересных, перспективных предложений в Китае принято первоначально отказываться, чтобы потом согласиться. *Никогда не соглашайтесь ни на одно деловое предложение сразу*, сколь бы интересным оно вам ни показалось. Лучше откажитесь и скажите, что, скорее всего, у вас не хватит способностей, сил, понимания ситуации (не стоит говорить, что не хватит денег – это будет свидетельствовать против вас).

Откажитесь мягко, но не очень решительно. Более того, *правильно сформулированный отказ как раз будет означать согласие*.

Хвалите других и отказывайтесь от хвалебных речей в свой адрес

Вас в Китае будут постоянно хвалить, восхищаясь вашим умом, цепкостью мышления, способность понимать китайскую культуру и многим-многим другим. Прежде всего никогда не стоит соглашаться с похвалой. Если европейская традиция предусматривает вежливый ответ «Спасибо!», то китайская традиция требует, чтобы вы решительно, хотя и в мягкой форме, отвергли хвалебные речи в свой адрес. Если вам говорят, насколько вы прекрасно осведомлены о тонкостях китайской культуры, как вы прекрасно знаете китайский язык (хотя и произнесли лишь пару слов), как замечательно вы ведете переговоры, какую интересную книгу вы написали и т. д., *надо обязательно отрицать свои заслуги.*

Китайская форма вежливого отрицания своих заслуг или интересных предложений также основана на небольшом, но при этом явственном самоуничижении. На хвалебные речи в ваш адрес обязательно надо ответить – по крайней мере, «Ну что вы, что вы!» («На ли, на ли!»)

哪里,哪里

) или «Ну что вы, я не достоин этого» («Бу ганьдан!»)
不敢当

). Вы также должны показать свое смущение и даже некоторую растерянность от этой похвалы – вот это будет правильное, каноническое поведение. Даже если вы не говорите по-китайски, всю эту гамму чувств все равно следует воспроизвести на своем лице, а через переводчика передать то, что вы недостойны столь высокой похвалы.

Существуют и совсем крайние формы отрицания своих заслуг, например: «Ну что вы, я всего лишь москит, пытающийся бить в колокол» или «Я ничтожен, как зернышко риса». Но такие формы могут показаться перебором, если вы не большой знаток китайской культуры и не произнесете их с намеком на шутку.

Точно так же будет поступать и китаец, когда вы начнете хвалить его: даже самый высокопоставленный чиновник будет смущаться и утверждать, что «это уж слишком...». Но ему будет очень приятно.

Многие иностранцы попадают на эти хвалебные речи, считая, что действительно их уровень знаний или манеры вызвали такое восхищение китайской стороны. Отнеситесь к своим заслугам критически и не обольщайтесь – это всего лишь обязательный ритуал вежливости, скорее всего не имеющий к вашим заслугам никакого отношения. Но это хорошая проверка вашего знания китайских манер. Если вы настойчиво отказываетесь от лести, значит, вы знаете «правила игры» и являетесь «цивилизованным человеком».

При этом не забывайте, что, хваля вас, от вас ждут такой же ответной формы поведения. Обязательно восхититесь качествами собеседника – как замечательно он может решать проблемы, какой он хороший организатор, насколько точно и ясно он формулирует мысли, как хорошо он знает китайскую историю или знаком с западными традициями и т. д. Если он пожилой человек, можете сказать, что он – «живая история»; если он родился в известном месте (например, на родине Конфуция в провинции Шаньдун или в родных местах известных политических лидеров Китая), не забудьте заметить, что из этих мест «всегда выходили великие люди». Вы сразу же заработаете себе лишние очки. Не стоит полагать, что китайцы столь падки на лесть, они просто сразу увидят, что вы вежливый человек и знакомы с местными ритуалами и правилами поведения. А поэтому *не забывайте почаще хвалить собеседника и восхищаться его заслугами*

Язык тела

Китайский дресс-код

В мире существует множество форм дресс-кодов – официальных, полуофициальных, неформальных. Вероятно, самым демократичным можно считать американский дресс-код,

который вполне допускает недопустимое: на переговорах – пиджак поверх майки, джемпер во время официального визита, излюбленные джинсы под пиджак и рубашку с галстуком. А вот в Китае так одеваться не стоит.

В Китае избегайте чересчур ярких галстуков. Как-то американская делегация из очень солидного научного центра на Гавайях приехала жарким летом в Пекин во вполне традиционных для той местности пестрых гавайских рубашках. И этих вполне солидных людей восприняли как несерьезных туристов – серьезные переговоры так и не состоялись.

Разумеется, если вы будете одеты «не так», вас никто не выгонит и тем более не укажет вам на это, но ошибка в одежде может заметно осложнить восприятие вас китайцами.

Женщинам рекомендуются брючный костюм, пиджачная пара, блузка и юбка приглушенных или светлых тонов. Брюки как элемент женского туалета в Китае являются вполне привычной одеждой, поэтому вы вполне можете в холодное время года воспользоваться этой возможностью. Летом вполне приемлемым считается сарафан, если он не яркой, вызывающей расцветки.

Женщинам следует сохранять чувство меры в отношении ювелирных изделий, в том числе колец и шейных украшений. Вполне допустимы один браслет, пара колец, но не более того. Женщина, которая буквально унижена, обвешана колье, браслетами и кольцами, может очень негативно восприниматься в Китае.

Мужчинам летом вполне подойдут белая или светлая рубашка с коротким рукавом под галстук или без него. Светлые брюки не рекомендуются, хотя допускаются. Для повседневного ношения хорошо подойдут рубашки приглушенных цветов – серого, коричневого, темно-синего. Яркие цвета, особенно смешение ярких цветов, не рекомендуются.

Вообще от иностранца чаще всего ожидают появления в светлой рубашке с галстуком, даже если на улице жаркое лето. Подчеркнуто небрежный американский стиль типа джинсы под пиджак с галстуком или джемпер и бесформенные брюки на переговорах воспринимаются китайцами плохо и резко понижают вас статус. Оденьтесь так, как от вас ожидают, и это значительно облегчит вам контакт и общение.

Скорее всего, ваши китайские партнеры будут встречать вас в костюмах. Костюм считается сегодня едва ли не национальной одеждой Китая, в нем ходят повсеместно. Не ожидайте увидеть на переговорах китайца в традиционном френче. Лишь изредка пожилые люди, обычно из числа старых партийцев или функционеров, носят такую одежду. Кстати, такие френчи стоят очень дорого по китайским понятиям и могут указывать на высокий статус их обладателя.

В свою очередь *не одевайтесь в Китае в китайском стиле* – это вызовет у китайцев лишь усмешку и будет воспринято как попытка «варвара» поддаться под китайца. Не стоит носить китайские френчи, расшитые китайские костюмы и платья. Представьте, как вы будете воспринимать китайца, который будет ходить в русской расшитой рубахе и в шароварах! Его статус в ваших глазах немного изменится, причем не в лучшую сторону. Хотя некоторые европейские женщины в Китае могут надеть на прием или на официальные встречи традиционные китайские платья, считая, что это «сближает стороны», обычно это воспринимается китайской стороной весьма скептически. Потому никогда не пытайтесь в одежде имитировать китайцев.

Пассивное выражение лица

Не удивляйтесь, что на лице вашего китайского собеседника могут не проявляться никакие чувства. Отсутствие проявления чувств – традиционный норматив поведения в Китае, особенно среди высокопоставленных чиновников, крупных бизнесменов, менеджеров или тех, кто стремится им подражать.

Контроль за выражением лица, за своими чувствами – один из самых важных элементов этикета в Китае. Невозможное выражение лица вырабатывалось китайской

культурой столетиями. И это отсутствие проявления чувств может очень серьезно смутить иностранцев на переговорах. Пассивное, ничего не говорящее выражение лица является классической формой поведения на официальных переговорах. Для самих китайцев это означает, что собеседник пытается поддержать равновесие в диалоге и отказывается от любого воздействия на вас, давая вам возможность высказаться.

К тому же китайцы прекрасно поняли, как это воздействует на иностранных собеседников, и умело этим пользуются. Иностранцы воспринимают это иначе – собеседник их или не слышит, или ушел в себя, или недоволен сказанным. Просто спокойно продолжайте объяснять свою позицию, не обращая внимания на то, реагирует ли китаец на то, вы ему говорите.

Контролируйте свои чувства

Контроль над своими чувствами, способность не проявлять их на публике и особенно во время переговоров очень высоко ценится в Китае.

В свою очередь также никогда не показывайте свои чувства в деловой практике, в том числе и чувство удовлетворения от достигнутых соглашений, радости, недовольства.

Вы должны быть готовы к тому, что китайская сторона попытается поставить вас в неловкое или неудобное положение, чтобы вы «потеряли лицо» и «раскрылись» – начали нервничать, суетиться, вновь доказывать свою позицию и т. д. Научитесь очень жестко контролировать свое поведение. На вашем лице должно быть только одно выражение – внимательной доброжелательности.

Никогда не демонстрируйте свою растерянность, даже если вдруг китайский партнер сказал что-то такое, чего вы никак не ожидали услышать. Он, например, в самый последний момент может отказаться от подписания уже полностью обсужденного договора, резко поменять условия и т. д. На вашем лице не должен дрогнуть ни один мускул, наоборот, спокойно кивните головой в знак того, что вы услышали китайца, и спокойно начинайте все снова.

Следите за позой и жестами

Не стойте, упираясь руками в бока. Это ассоциируется с высокомерием и начальственным тоном. Нередко в этой позе изображаются иностранцы, которые пришли в Китай в XIX в. Это также визуально увеличивает вас в размерах, что может быть неприятно китайцам.

Когда сидите, не закидывайте ногу за ногу, тем более не кладите голень одной ноги на колено другой. Особенно это важно, когда вы беседуете с людьми старше вас по возрасту – это может означать невнимательность и неуважение. При этом сами китайцы, особенно когда отдыхают в парках, закидывают ногу за ногу.

Не откидывайтесь на стуле слишком далеко назад, не раскачивайтесь – это может быть воспринято как неуважение.

Никогда не показывайте пальцем на человека или на любой предмет – это будет выглядеть крайней оскорбительным. Особенно если несколько раз ткнуть пальцем в человека.

Вообще, будьте крайне осторожны с любыми жестами рук. Например, старайтесь как можно меньше жестикулировать, в том числе не показывайте дорогу жестом. Любой человек, который окажется на этой линии, может воспринять это как знак неуважения.

Когда отказываетесь от чего-то, например от блюда в ресторане, от предложенной сигареты, можете развернуть руку ладонью наружу и помахать влево-вправо перед своим лицом. Этот жест означает решительное отрицание, но при этом не вызывает негативной реакции. Можете так поступать, когда вам во время банкета в очередной раз будут предлагать долить спиртное. А вот накрывать бокал сверху ладонью, тем самым препятствуя

наливанию спиртного, считается крайней невежливой.

Существует большая разница в том, как подзывают к себе человека в Китае и в Европе. Если вам действительно очень надо сделать это жестом, то не вздумайте, как это принято на Западе, вытягивать руку в его сторону ладонью вверх и подзывать к себе пальцем. По-китайски это делается так: рука вытягивается в направлении подзываемого ладонью вниз, затем несколько раз подожмите все пальцы к себе (не один). Таким же образом следует показывать на человека, то есть ни в коем случае не одним только пальцем!

Крайне некрасивыми будут выглядеть и попытки что-нибудь сделать ногой, например пододвинуть к себе упавший предмет или закатившуюся под стол ручку, так же как и отбросить от себя ногой мусор.

Считается, что такие действия ногой характерны только для животных, а не для человека. Иностранцы нередко забывают об этом и привычно двигают ногой в аэропорту свою сумку или чемодан. Конечно, явного осуждения со стороны китайцев не последует, но зачем лишний раз подчеркивать свое «варварство»?

То, что можно китайцам, не всегда можно вам

Китайский язык тела предполагает существование великого множества жестов и поз, которые абсолютно нормально воспринимаются китайцами, но абсолютно не рекомендуются иностранцам.

Многое в современном языке тела китайцев тяготеет к традиционному театру. Вы можете заметить, как китаец принимает отработанные театральные позы, когда произносит какую-то речь, поет или даже ведет переговоры. Многие из этих поз, например высоко вздернутый подбородок, рука, поднятая вверх, гордый разворот корпуса, пришли из традиционной пекинской драмы и являются важной составляющей китайской культуры. Но иностранцу не стоит это имитировать в надежде, что тем самым вы быстрее наладите связь с китайской стороной, – такая имитация будет выглядеть несколько нелепо.

В жаркую погоду китаец может закатать брючины, как обычно закатывают рукава, и так сидеть не только в парке на скамейке, но и на заседании или конференции.

Китайцы всегда заботятся о своем здоровье, они в этом плане вообще чрезвычайно чувствительны и нередко при людях начинают себе массировать лицо, тереть глаза. Когда китаец говорит что-то о себе, он обычно показывает пальцем себе на нос; когда говорит про свои переживания, про свою душу, то показывает себе на живот, что связано с китайскими традиционными представлениями о месте сосредоточения энергии. Вам же лучше вообще избегать всяких жестов, когда вы говорите про себя.

Дистанция общения

У каждого народа есть своя допустимая дистанция общения – расстояние, на котором обычно стоят собеседники относительно друг друга. Если это дистанция слишком сокращается, если собеседник слишком близко подошел к вам, вы можете испытывать состояние дискомфорта, вторжения в ваше частное пространство. В целом европейцы и североамериканцы привыкли к большой дистанции, которая обычно составляет не менее 30–40 см, а иногда и больше. В США вы даже рискуете быть обвинены во вторжение в частное пространство, если чересчур настойчиво пытаетесь слишком близко приблизиться к собеседнику. Дистанция общения может быть чуть больше у северных народов (норвежцев, финнов), а у южных – испанцев, португальцев – несколько меньше.

У китайцев дистанция общения очень мала, иностранцев может очень сильно смущать, когда китаец вплотную подходит к ним, буквально дыша в лицо, и при этом что-то напористо говорит. Сразу надо понять, что никакой агрессии в этом нет, есть лишь традиция общения, которая предусматривает очень близкий контакт. К этому надо привыкнуть и не пытаться инстинктивно отходить назад. Во-первых, китаец, скорее всего, так же

инстинктивно подойдет, чтобы восстановить привычную дистанцию, а во-вторых, если вы будете пятиться, то он подумает, что вы вообще избегаете общения.

Более того, стоит самому научиться пользоваться этим приемом: если хотите рассказать своему китайскому партнеру что-нибудь важное, «войдите в его энергетическую сферу», подойдите поближе. Сколь бы неудобным вам это вначале ни показалось, вы вскоре почувствуете, как контакт налаживается быстрее, да и собеседник внезапно оказывается более расположен к вам.

Шутки в сторону

В западной традиции переговоров считается, что хорошо отточенная острота или шутка могут разрядить ситуацию, сделать ее менее формальной и более дружеской. Теоретически то же самое относится и к Китаю, и все же вот основной совет: *избегайте любых шуток*. Любые шутки обычно затрагивают очень тонкие механизмы в психике человека, и по тому, как человек реагирует на них, можно судить не только о состоянии его психики, но и о национальном характере в целом.

Восприятие большинства шуток и юмора в целом различно для Китая и Запада, поэтому вы можете попасть в неприятную ситуацию. В китайской культуре также присутствует такой жанр, как анекдот, но это скорее анекдот исторический (*lishi guishi*

历史故事

), забавный и поучительный рассказ о каком-нибудь случае из жизни известных исторических личностей. В подавляющем числе случаев речь идет о «делах давно минувших дней», о древней и средневековой китайской истории.

Избегайте любых попыток рассказать анекдот или забавный случай из жизни. Тем более недопустимы любые шутки по поводу современных политических деятелей, как китайских, так и иностранных.

Не исключено, что и китаец может отпустить шутку, которую вы, скорее всего, не сочтете забавной. Ничего страшного – вежливо улыбнитесь и не вздумайте его расспрашивать, в чем же смысл. Заодно вспомните, что любые шутки на западный манер вполне могут быть восприняты как нечто чужеродное, непонятное или вообще невежливое.

Однако вполне допустимы некоторые забавные рассказы, связанные с путаницей в переводе и неправильным употреблением китайских слов (естественно, если вы хотя бы немного владеете китайским).

Ведите себя на публике консервативно

Иностранцу в Китае многое прощается, в том числе и его ошибки в поведении. В последние годы нравы становятся все более и более либеральными, и сегодня считается допустимым то, за что еще лет пятнадцать назад могли арестовать. Китайская молодежь привносит много нового в повседневную жизнь, особенно под воздействием недолгого пребывания за пределами страны и просмотра западных фильмов.

В небольших городах и тем более в деревнях нравы значительно консервативнее, чем в крупных городах. Поэтому особенно внимательно следите за своим поведением, путешествуя по Китаю.

Не жестикулируйте (в этом смысле испанцам очень тяжело приходится в Китае!) и громко не говорите, хотя сами китайцы любители поговорить очень громко – ведь им надо перекричать десятки, а то и сотни себе подобных на улицах.

Никогда не показывайте пальцем на человека – это очень оскорбительный жест. *Никогда не целуйтесь на публике*, даже если это просто дружеский поцелуй при приветствии или прощании. Сами китайцы так не делают, а со стороны других считают крайне аморальным. Сегодня вы можете иногда в парках заметить целующиеся молодые парочки, но

не стоит им подражать. Даже скромный поцелуй супруга или супруги в щеку у китайцев среднего и старшего возраста может вызвать неодобрение.

Не надо пытаться что-то сделать незаметно, лучше вообще этого не делать. За поведением иностранцев китайцы следят с особым любопытством, поэтому, где бы вы ни были, на вас будут нацелены десятки глаз. Нередко какой-нибудь совсем простой человек может уставиться на вас и бесцеремонно разглядывать. Ничего страшного или удивительного – вы же не церемонитесь, разглядывая животное в зоопарке.

Не приобнимайте свою вторую половину за талию. Тем более не делайте это с китаянкой (китайцем), проявляя дружеские чувства, не берите за руку.

Никогда не ругайтесь с китайцами и не повышайте на них голоса, даже если они на вас закричали. Это может произойти на рынке, на улице, иногда это может быть просто провокация. Китайские торговцы нередко начинают громко кричать на вас, пытаясь всучить свой товар, даже плакать. Просто дружелюбно улыбнитесь, но не смейтесь – это также может оскорбить китайца.

Будьте крайне консервативны в своем поведении!

Избегайте любых неформальностей

Если вы подружились с китайцем или чувствуете, что между вами устанавливаются более неформальные отношения, чем с другими, *не ведите себя слишком развязно* и неформально – этим нередко отличаются даже искушенные в китайских делах иностранцы. Не отпускайте никаких дружеских шуток, не подтрунивайте по-дружески над именем вашего собеседника, общими знакомыми и тем более – над страной и ее традициями.

Сведите любые тактильные контакты к минимуму, достаточно ограничиться простым рукопожатием. Не хлопайте дружески китайца по спине, не задерживайте его или ее руку в своей, не хлопайте по коленке и т. д. А вот с их стороны можете ожидать таких проявлений чувств! Сами же соблюдайте дистанцию общения, не пересекайте допустимой границы, это может быть воспринято как проявление крайней невежливости или даже как оскорбление.

Вежливость общения

Приветствие и знакомство

При любом знакомстве с китайцем внятно и ясно произнесите свое имя и фамилию. Скорее всего, китаец их не запомнит, но пока это не важно. Затем четко обозначьте свою должность или род занятий, например: «Я – занимаюсь торговлей лесом», «Я работаю в посольстве», «Я – профессор, преподаю политологию». Тем самым вы четко показываете свое место в культурной и социальной иерархии. Затем лучше всего обратить внимание китайского собеседника на то, как вас называть: «Вам удобнее всего называть меня профессор Ма». Обязательно вручите при этом свою визитную карточку, даже если вы не собираетесь поддерживать с ним деловых контактов.

Сегодня китайцы все больше и больше перенимают западные манеры знакомства и приветствия, поэтому могут протянуть вам руку для рукопожатия. Однако в китайской культуре такого жеста не существовало, поэтому, если вы знакомитесь с пожилым человеком или с простолюдином, а также если решили поприветствовать кого-то в сельской местности, ваше рукопожатие будет неуместным. Поэтому *приветствовать лучше всего традиционным поклоном*: немного наклоните голову и опустите плечи. Никогда не кланяйтесь в японской манере – глубоко сгибаясь в поясе несколько раз. Могут подумать, что вы издеваетесь над собеседником или любите японцев – и то и другое не очень хорошо.

Произносите китайские названия правильно

Правильное произнесение имени человека, названий мест или реалий его страны – это проявление уважения к нему лично и к его культуре. В отношении Китая этот принцип почему-то стабильно нарушается.

Практически повсеместно китайские имена произносятся и пишутся неправильно – на западном телевидении и радио, в газетах и журналах. И не только имена, но и названия городов, рек, местностей, предприятий. Основной причиной этого является то, что китайские иероглифы, в том числе и обозначающие имя, записываются латиницей, причем в некоторых случаях английское и китайское прочтение букв вслух абсолютно не совпадает. Так, буква «g» читается как «ж», «q» как «ц», «xi» как «си» (а не как «кси»), слог «zhe» как «чжэ», «song» как «сун», «jiu» как «цзю» и т. д. Именно умение правильно произносить китайские фамилии и названия выдает в вас если не знатока, то по крайней мере человека, знакомого с китайской культурой и проявляющего к ней уважение. Сколько мне приходилось читать отчетов, где фигурируют небывалые китайские имена, типа Ванг Ксюлинг (на самом деле Ван Сюйлин – Wang Xuling),

Чианг Рукиан (на самом деле Цзян Жуцянь – Jiang Ruqian), город Ксиан (на самом деле Сиань – Xian) и т. д. Если вы не знаете, как правильно читается имя или название, не постесняйтесь уточнить у переводчика или самого носителя имени – он оценит вашу деликатность и внимание к деталям.

Читайте имена и названия местностей не так, как они пишутся латиницей, а так, как произносят их сами китайцы. Иначе вы пополните ряды тех, что считает, что занимается китайской гимнастикой «тайчичуан» или «тайджичуань» (тайцзицюань), в его теле циркулирует энергия «чи» (правильно – ци).

Есть, впрочем, и устоявшиеся, несмотря на искажения, формы произношения. Так, столица Китая по-китайски произносится как Бэйцзин (именно так она, кстати, звучит и на английском), по-русски же мы привыкли говорить «Пекин». Другой крупный город именуется Наньцзин («Южная столица»), мы же привыкли говорить «Нанкин». Житель Китая произнесет не «Гонконг», как это принято в английском языке, а назовет традиционное имя Сянган (дословно «Ароматная бухта»), не «Макао» (такое название этой некогда португальской колонии пошло от европейцев), а «Аомэнь». Но вот все остальные географические названия надо произносить правильно.

Одна сотрудница европейского офиса, отвечавшая за академические обмены с Китаем, но так и не удосужившаяся получить элементарных знаний, считала, что она сотрудничает с провинцией Шандунь, хотя та называется Шаньдун, о чем громко рассказывала всем, в том числе и китайцам. Небольшая перестановка звуков приводила к тому, что получалось не совсем пристойное слово, указывавшее на несколько интимный характер «сотрудничества», что вызывало улыбку у китайцев, которые весело пересказывали друг другу историю об этом «сотрудничестве».

Правильно произнесенное имя или китайское название («О, да вы господин Цуй родились в Цзилине!») повысит к вам уважение. А неправильное («О, да вы господин Куи родились в Чжилинге!») покажет, что вы просто ничего не знаете о Китае, поэтому и невежливы.

Как обращаться к китайским собеседникам

Правильно произнести китайское имя – немалая хитрость. Но его еще надо облечь в правильную форму. И на этом прокалывалось очень много весьма опытных переговорщиков, называвших собеседника просто по фамилии и имени – ровно так, как, например, это указано в визитной карточке. Но если в визитной карточке указано «Ван Жэньюй» к человеку не стоит обращаться «Здравствуйте, Ван Жэньюй», или «Здравствуйте, Ван», или тем более «Привет, Жэньюй!». Конечно, китайцы уже привыкли к тому, что иностранцы никак не могут освоить правильные формы обращения к ним, но вам стоит потратить время и овладеть этим

искусством, ведь тем самым вы выражаете уважение не только к собеседнику, но и к его культуре.

Имя в Китае означает значительно больше, чем на Западе. В западной культуре очень большое значение имеет личное имя человека, поскольку оно выделяет его из толпы, в Китае же значительно больший смысл имеет фамилия человека (это его связь с историей и кланом), а также его должность. Нередко в Китае при рождении человеку дают малое имя, затем по достижении определенного возраста – постоянное, взрослое имя. К тому же в Китае нет фиксированного набора общепринятых имен, как на Западе, где изобретение новых имен является скорее исключением, нежели правилом. Имена придумываются родителями или специальными людьми, нередко мастерами фэн-шуй, в качестве благопожелания. Поэтому все имена – значимые: например, девушку могут назвать «Цветущая весна», «Ароматная красота», а мужчину – «Могучий тигр» или «Мудрец культуры». Нередко у творческих людей может появляться псевдоним «цзы» (

字

«Скромный отшельник») и прозвище «хао» («Мудрец с гор монашеских обителей»).

В китайском языке всегда сначала идет фамилия, затем имя. И никак иначе! Переставлять их нельзя. Если на Западе «Джон Смит» и «Смит Джон» или «Петр Иванов» и «Иванов Петр» означают одного и того же человека, то в Китае Сыма Гуан и Гуан Сыма – очевидно разные люди, носящие разные фамилии.

Но назвать человека просто по фамилии и имени будет слишком формальным и невежливым, то есть нельзя обратиться «Ван Чанцин, здравствуйте!». Вас, конечно, поймут, но сразу же также поймут и ваше «варварство».

Так как же обратиться к человеку в Китае?

В Китае человек – это не столько личность, сколько функция, совокупность заслуг и достижений. А еще его статус. Поэтому, обращаясь к человеку, надо всегда показывать, что вам известен его статус и вы уважаете его. Это значит, что нельзя обратиться к собеседнику просто «Ван Жуцай», но всегда с особым «модификатором статуса»: «посол Чжан», «управляющий Ван», «доктор Чжао», «профессор Люй», «заместитель Ван», «завкафедрой Ли» и даже «водитель Ху». Говоря, например, о Мао Цзэдуэ прилично упомянуть его как «Мао чжуси» – «председатель Мао», а говоря о премьер-министре Китая – «Вэнь цзунли» – «премьер Вэнь». К ученым и преподавателям обращаются с упоминанием их научного звания или должности: «доктор Ван», «доцент Му», «профессор Ли».

Если статус неизвестен, вы можете просто обратиться несколько формально, но зато правильно: по фамилии и с прибавлением слова «господин» или «госпожа»: «госпожа Ван» – «Ван ньюши», «господин Ван» – «Ван

王先生

». Именно так стоит обращаться и на переговорах или в официальных выступлениях.

А вот уж чего никогда делать нельзя – называть китайца только по имени. Назвать человека по имени (вместо Ван Сянчжай сказать просто «Эй, Сянчжай!») может только очень близкий ему человек, например жена или муж или учитель, и то далеко не всегда. Если же это сделаете вы, иностранец, то это будет либо намеком на очень интимные отношения, либо очевидной грубостью.

Когда вы говорите о китайце в третьем лице, можете упомянуть его с «модификаторами возраста». Так, говоря о младшем по возрасту упомянуть его как «молодой Ван» – «сяо Ван», о старшем – «старина Ван» – «лао Ван». Это подчеркивает уважение к возрасту собеседника и одновременно его статус. Иногда также можно обратиться и напрямую, но следует помнить, что это подразумевает некие дружеские отношения и на официальных встречах такие формы неуместны.

Иногда китайцы, особенно те, кто активно общается с иностранцами, берут себе западные имена, например Kelly, Jain, Jones или Юра, Валя и т. д. Конечно, вам будет

значительного легче запомнить европейское имя, но все же немного напрягите свою память и постарайтесь безошибочно называть вашего партнера китайским именем. И неважно, кем он является – экскурсоводом, менеджером гостиницы или руководителем крупной фирмы, – ему приятнее будет услышать от вас свое настоящее имя.

Иногда ошибки в именах приводят к явным грубостям, которые могут быть неправильно истолкованы китайской стороной. Так, один автор, решив написать про китайско-африканские отношения, но проявив элементарную необразованность, назвал Председателя КНР Ху Цзинтао – «Х. Цзинтао». Человека по имени, безо всяких модификаторов, как мы уже знаем, может называть только очень близкий человек, например его жена или подруга. Поэтому, мягко говоря, получилось нехорошо. А вообще-то, если быть точным, «по-варварски».

Не торопитесь, когда торопят они

Китайцы всегда торопятся, когда им что-то надо. «Быстрее-быстрее, мы можем опоздать...» – повторяют они, доводя вас до возникновения устойчивого невроза. Они могут потребовать от вас участия в многочисленных мероприятиях, на которых вы станете задаваться вопросом, зачем все-таки понадобилась срочная встреча, лететь на которую, возможно, пришлось за тысячи километров. После одной вполне деловой и конкретной встречи за ней могут последовать три-четыре лишние всякого смысла, но на которых китаец очень настаивал, потому что это «очень важно».

Эта торопливость означает, что они почувствовали к вам какой-то интерес. В чем суть этого интереса, вы сможете понять далеко не сразу, а можете не понять и вовсе. Возможно, китаец выяснил, что товар или услуга, которую вы предлагаете, вполне может пойти на китайском рынке. Не ожидайте, что он провел солидное маркетинговое исследование – скорее всего, о возможной выгоде ему сообщил его друг вчера вечером. А может быть, китаец вдруг договорился с кем-то из друзей о том, что тот вложит деньги в данный проект. Или ему наконец удалось раздобыть партию дешевого товара, которая, как он всегда утверждает, производится «на его заводах», но на самом деле ни товара, ни «его заводов» у него никогда не было.

Иногда все объясняется совсем просто – китаец страшно заинтересован хоть в какой-нибудь деловой активности, ничего конкретного он не может предложить, поскольку не знает, что вы на самом деле можете. Поэтому он суетливо предлагает «срочно создать совместное предприятие», «зарегистрировать фирму», «создать институт» и т. д. Не обольщайтесь – никакого точного плана действий у него нет и, скорее всего, даже не появится. Поэтому обещайте обязательно «подумать» и каждый раз интересуйтесь, чем он конкретно собирается заниматься. Через некоторое время, не ответив даже самому себе на вопрос о сути деятельности, китаец успокоится.

Никогда не включайтесь в суетливую гонку, не поддавайтесь этому неврозу. Он может быть действительно очень заразителен. Китаец будет заваливать вас письмами, звонить посреди ночи вам на мобильный телефон, когда вы находитесь вне Китая, каждый раз удивляясь: «Ой, я и забыл о разнице во времени!» Будет требовать немедленных встреч, ломая ваше расписание.

Что это значит? Это означает, что китаец действительно почувствовал интерес к вам или к сделке с вами, но пока точно не может сформулировать свои условия, поскольку они не ясны для него самого. К тому же он постоянно боится прогадать. Как вести себя в этом случае? Прежде всего, не торопиться. Поняв, что речь идет не столько о сделке, сколько о суете вокруг нее, сформулируйте три-четыре четкие позиции: «сколько времени займет формирование партии товара?», «принесите точную номенклатуру товара», «предоставьте проект соглашения», «предоставьте список программ» и т. д. Затем попросите китайца дать через строго определенное время ответ на эти вопросы. Если китаец настаивает на очередной встрече, поинтересуйтесь, готовы ли документы. Лучший рецепт в этом случае – всегда

позитивно относиться ко всем предложениям («Это интересно, я обязательно подумаю над этим!») и просить письменно их сформулировать.

Уже много лет один мой китайский знакомый, сделавший очень большие деньги на производстве мебели внутри страны, все время пытается организовать «что-нибудь совместное» в России или вообще за рубежом. Он также готов открыть совместные учебные заведения, поставлять за рубеж любые машины и технику, любые товары. И вообще, покупать и продавать все, создавать любые совместные проекты. Я каждый раз соглашаюсь на его «очень перспективное предложение» и прошу его написать это на бумаге, чтобы «передать заинтересованным партнерам». Я так от него ничего и не получил. И мы сохраняем добрые отношения уже много лет! Ведь ни разу никто никому не сказал «нет»!

Итак, просите сформулировать предложение в письменном виде. В большинстве случаев на этом все и закончится. Уважение к письменному тексту в Китае – древнейшая традиция. Более того, письменный текст придает налет официальности любым переговорам и предложениям. Это заметно дисциплинирует сознание китайцев. Если вы после ваших бесчисленных просьб так ничего и не получили на бумаге, значит, вы наверняка спасли себя от ненужных, исполненных суеты и лишенных всякого смысла многомесячных переговоров.

Они хотят вас «монополизировать»

Конкуренция внутри самого Китая – огромная, она идет на самых разных уровнях, в самых разных областях. Избыточное количество населения, ограниченное количество форм бизнеса приучили китайцев буквально сражаться за каждый новый фактор, который даст хотя бы небольшое конкурентное преимущество. Безусловно, приезд иностранного гостя может дать, хотя бы на первых порах, такое преимущество, поэтому вы можете заметить, как китайцы стараются оградить вас от общения с представителями других китайских фирм, да и обычными людьми.

Это может происходить разными способами. Например, они могут придумывать мероприятия на каждый день так, чтобы у вас не оставалось вообще никакого времени, чтобы серьезно пообщаться с другими. Вас обязательно будут очень плотно опекать, объясняя это заботой о вашем удобстве, но при этом внимательно следя, чтобы вы не вступили в контакты с потенциальными конкурентами. Обычно европейцы привыкли к большой степени свободы, когда у них остается много времени и, самое главное, возможностей общаться с кем угодно и когда угодно. Они рассчитывают, что, приехав в Китай, они смогут повстречаться с множеством интересных и нужных людей. А поэтому, когда оказывается, что сделать это не так-то просто, они легко могут расстроиться или даже впасть в раздражение.

Вам могут также прямо или косвенно объяснить, что «вон та фирма» – не очень честная и не очень надежная, поэтому с ней не стоит иметь дело. Часто это может не иметь никакого отношения к реальности, поэтому всегда старайтесь составить свое мнение. Однако не пытайтесь расспрашивать самих китайцев, почему они считают какого-то человека или организацию «неправильными» – нередко в этой области действуют столь тонкие механизмы, что вас никогда не будут в них посвящать. Ваша задача – просто уловить общее настроение.

Китайский деловой стиль

Стиль ведения бизнеса в Китае

Старый и новый стили ведения бизнеса

В государственных учреждениях и ведомствах, а также в крупных государственных компаниях стиль ведения переговоров и выстраивания этапов установления отношений можно назвать классическим – он очень заформализован. Обойти канонические этапы установления отношений практически невозможно. Более того, *ваши попытка нарушить канон деловой этики в Китае будет расцениваться как невежливость, необразованность и нежелание установить нормальные отношения*. То, что в вашей стране принят совсем другой стиль ведения бизнеса, значения не имеет. Здесь больше ценят точное следование традиционному ритуалу, нежели быстроту и эффективность в достижении соглашений. Здесь перед вами – великое китайское государство, не привыкшее куда-то торопиться и просто выбирающее наиболее точный момент для того, чтобы продвинуть свои интересы и вытеснить вас с занимаемой площадки.

Небольшие и средние китайские фирмы менее формальны и нередко могут в какие-то моменты нарушать давно сложившиеся затянутые ритуалы притирания и пустых переговоров. К тому же ими нередко руководят относительно молодые менеджеры, прошедшие обучение в западных университетах, получившие MBA на Западе, а поэтому уже знакомые с тем, что иностранцы ценят практицизм и стремительность переговоров с самых первых этапов установления отношений. Но не надейтесь, что в этом случае все пойдет по привычной вам схеме поведения – в любом случае все формальные этапы будут пройдены. Здесь просто продолжительность переговоров будет несколько короче, не столь строги требования к дресс-коду и соблюдению всех формальностей, не столь много внимания уделяется несоответствию вашего поведения китайским образцам деловой этики.

Обращайте внимание на поколение и возраст

Сегодняшний Китай в плане выбора партнеров среди современных предпринимателей и менеджеров – крайне многослойная структура, и чтобы не ошибиться, обязательно обращайте внимание на возраст и манеру поведения человека. Особое внимание – на возраст человека. Чаще всего в государственных фирмах самый старший по возрасту является и самым главным. Возможно и другое – самый старший человек формально не является главным в иерархии фирмы, но, скорее всего, он является тем, кто принимает важнейшие решения и с кем обязательно будут советоваться. Поэтому ***обязательно проявляйте уважение к возрасту*** – обращайтесь к такому человеку лично, преподнесите отдельный подарок. Ваше уважение к пожилому человеку будет правильно оценено.

В частных фирмах ситуация значительно менее формальна, здесь не встретишь пожилых людей, хотя принцип старшинства по-прежнему важен. Даже среди молодых менеджеров чаще всего старшим является тот, кто старше по возрасту.

Как отличить богатого человека

Не меньше внимания уделяйте самой манере поведения человека – ведь китайцы нередко рассказывают вам о своих богатствах, намекают на свои огромные связи, причем проверить это сразу же может быть очень непросто.

Китайские миллионеры (и миллиардеры – в юанях в основном!) – также особая категория. Некоторые из них сколотили огромные состояния не на разделе государственных средств, но благодаря своей предприимчивости, умению общаться, четко следовать неписаным законам социальной жизни. Они никогда не кичатся своим богатством, могут быть одеты крайне скромно, даже бедновато. Они прекрасно знают, что есть сила, которая значительно больше, чем все их связи и богатства, – это государство. Если они нарушат традиционные законы скромного и вежливого поведения, то китайское государство раздавит их в одночасье. Любые попытки обмануть своих же граждан, например, построить «пирамиду» (это, например, практиковалось в Китае в конце 90-х), заканчиваются столь быстро и плачевно, что повторять эти эксперименты уже не хочется никому.

Существует очень большая категория действительно богатых людей, который создали себе основной капитал в 90-е годы, во время поистине «взрывного роста» Китая, когда государство всячески стимулировало любую предпринимательскую деятельность и не особо гонялось за налогами. Многие из этих людей – выходцы из очень простых семей, нередко из сельской местности. Они обладают большой энергией, предприимчивостью, но в действительности знают лишь несколько простейших операций (например, простейшая купля-продажа, челночный бизнес, организация небольшого частного производства), на которых и сделали когда-то деньги. Сложные финансово-промышленные операции им не под силу, они мало что понимают в законах макрорынка, но с удовольствием пускаются во всякие авантюры, в надежде, что повезет. Обычно они могут предлагать самые невероятные операции – строительство совместных заводов, создание крупнейших акционерных обществ, открытие совместных учебных заведений. Чаще всего их подводят абсолютная необразованность, незнание ни своих, ни международных законов и форм сотрудничества, а поэтому их предложения часто оборачиваются тупиком и потерей времени. *Поэтому следует всегда внимательно анализировать, в каких формах бизнеса ваш китайский коллега сделал себе основной капитал, и крайне тщательно подходить к его предложениям.*

Я хорошо знаю одного китайского богатея – милейшего и необразованного человека, который сделал немалый капитал на первичной переработке леса. Он до сих пор не умеет пользоваться компьютером, ни разу не написал ни одного документа (а поэтому никогда не может сформулировать свои предложения на бумаге). Все его предложения отличаются фантастичностью («А не создать ли нам крупнейший международный университет?!») и никогда не проходят, но он все с тем же упорством пытается игнорировать законы мировой экономики. Таких людей в Китае очень много, и отношения с ними заходят в тупик именно потому, что они действительно не знают ничего, кроме крайне узкой и простой сферы деятельности.

Сформировалась и категория «новых китайцев», в основном молодых, – индивидуалистичных, во многом независимых людей, которые иногда ведут себя слишком напоказ, подобно героям американских блокбастеров: рассуждают о том, как играть на бирже, строят невероятные планы, – вполне разумные мысли перемежаются у них с полукриминальными предложениями. Они могут быть очень порывистыми, одеваются несколько нелепо, будто они на подиуме.

Если перед вами человек, который открыто рассказывает вам, как он богат, подчеркнуто бросает взгляд на золотой Rolex у себя на руке и, развалившись, дает советы, «как сделать деньги», то, скорее всего, перед вами один из многочисленных проходимцев и имитаторов. По-настоящему богатые люди в Китае так себя не ведут.

Новые менеджеры пришли с Запада

Сегодня в Китае сложилась относительно новая категория менеджеров и руководителей, которые обучались за рубежом и привнесли в китайскую деловую жизнь западную манеру ведения дел. Обучение за рубежом в Китае вообще приобретает характер эпидемии, ежегодно в зарубежные университеты из Китая прибывают более полумиллиона студентов, часть из которых вскоре составит элиту китайского менеджмента.

Китайские специалисты, которые действительно имели возможность поработать в западных фирмах, а не просто поучиться в университетах, ведут себя значительно сдержаннее и корректнее.

Отдельную категорию составляют студенты, обучавшиеся в России. Следует предупредить, что их русский язык далек не только от идеала, но даже от стандартных требований к переводчику (хотя, оговоримся, есть блестящие знатоки русского языка – выпускники российских вузов). Чаще всего они находятся в поисках работы, в целом знакомы с российскими деловыми реалиями и могут оказать серьезную помощь.

Не встречайте китайцев по одежке

В Китае статус человека, в отличие от Европы, далеко не всегда можно определить по одежде. Вы вполне можете встретить солидного и небедного человека в скромном «нефирменном» костюме, в водолазке в серых тонах, забавном пятнистом галстуке. *Одежда и внешний вид чаще всего не имеют никакого отношения к его реальному статусу*. Только представители крупных корпораций, активно работающие с западными компаниями, а также молодые китайские предприниматели в крупных городах одеваются с подчеркнутым шиком. Даже представители крупных государственных ведомств обычно появляются перед вами в темных стандартных костюмах и рубашках не первой свежести. Во многом это объясняется традиционным стремлением к «равной бедности», уравниванию в статусе и положении. Партийная дисциплина также ограничивает внешние признаки процветания, поэтому руководители крупных государственных и акционерных компаний, чиновники, руководители высших учебных заведений чаще всего подчеркнута скромны.

Сегодня в китайском обществе очень медленно прививается подчеркнута шикарный стиль одежды, а также «брендоориентированность», настоящий гламур крайне редок и чаще всего не приветствуется ни среди чиновников, ни среди крупных предпринимателей. Известные дизайнерские марки популярны лишь в самых крупных городах Китая, и даже состоятельный китаец вряд ли станет жертвовать любимым недорогим галстуком местного производства за \$2 ради не очень понятного ему ярлычка известной фирмы на другом галстуке за \$120.

Протокол и иерархия

Не ломайте протокол

Как известно, Конфуций даже «не садился на циновку, которая лежала не по ритуалу». Наверное, она лежала в неподобающем месте или просто криво, но мудрец не поправлял ее – он просто игнорировал это место, поскольку в конечном счете ошибка в ритуале просто обрывает связь человека со священными силами.

Современный деловой протокол и есть продолжение древнейшего ритуала, и попытка его изменить со стороны китайца является непростительным нарушением, со стороны гостя – откровенным варварством, неуважением и хамством.

Как-то одна бойкая переводчица, сопровождавшая вице-мэра и его делегацию, решила, как ей казалось, сделать любезность своим подопечным. После долгих переговоров делегация отправилась ужинать, причем китайские помощники вице-мэра уже договорились с рестораном. Но переводчица, проигнорировав помощников, напрямую обратилась к вице-мэру, сообщив, что знает прекрасный ресторан, более качественный и дешевый. Вице-мэр вежливо выслушал и согласился. Все отправились ужинать по рекомендации переводчицы. Помощники весь вечер мрачно молчали. На следующее утро члены китайской делегации решительно потребовали сменить переводчицу на того, кто знаком с «правилами». Здесь проявились сразу два грубейших нарушения ритуала. Во-первых, переводчица стала выполнять несвойственные ей обязанности. Во-вторых, напрямую стала обращаться к вице-мэру по организационным вопросам, проигнорировав помощников. Тем самым выставила их в неприглядном свете, попытавшись, сама того не желая, показать их непрофессионализм.

Знаете, почему вице-мэр согласился пойти в другой ресторан, рекомендованный переводчицей, хотя прекрасно знал, что их ожидает столик совсем в другом заведении? Он, будучи человеком вежливым и китайским традиционалистом до мозга костей, счел, что если переводчица так настаивает, значит, кто-то из руководителей принимающей стороны поручил ей сделать это. Он даже не мог себе представить, что она настолько незнакома с

протоколом, что будет делать это по собственной инициативе! Узнав подробности, вице-мэр счел себя просто варварски обманутым – а это уже точно «не по ритуалу».

Будьте пунктуальны

Китай – страна не самых пунктуальных людей. Китайцы иногда опаздывают на встречу на 20–30 минут безо всякой видимой причины.

Они имеют право опаздывать, но вы таким правом в Китае не обладаете. Поэтому *будьте предельно пунктуальны*. Опоздание со стороны китайца не означает ничего, а вот ваше опоздание будет воспринято как часть сложного плана, возможно даже для того, чтобы унижить китайскую сторону или продемонстрировать свое «варварское невежество».

Старайтесь точно рассчитать время. Прежде всего, помните, что в Пекине, Шанхае, Гуанчжоу, других крупных городах могут быть пробки – выезжайте заранее. Поинтересуйтесь у знающих людей или у служащих гостиницы, сколько времени может занять дорога. Во-вторых, никогда не назначайте больше двух встреч в день – до и после обеда. Как бы вы ни хотели, практически ни одна встреча не закончится быстро, к тому же за ней может последовать долгий обед или ужин.

Если в крупных городах опоздание иногда можно объяснить транспортными пробками и большим количеством дел, то в небольших (по масштабам Китая!) городах иногда случается прямо противоположное – китайцы могут приходить на встречу значительно раньше. Сколько раз бывало, что, обещая заехать за вами в 8 часов утра, китаец стучится к вам в номер уже в 6.30, утверждая, что «лучше начать пораньше, а то не успеем» (китайцы боятся «не успеть» абстрактно, безотносительно каких-то конкретных дел или событий, на уровне стойкого невроза). Китайца никогда не смутит, что вы будите при нем торопливо одеваться, чистить зубы или допивать чай, – главное, он успокоился, что «мы не опоздаем», и вы уже включились в его орбиту нервной деловой активности.

Поэтому *будьте всегда готовы раньше назначенного времени*. Особенно если за вами обещали заехать. Это относится прежде всего к встречам в небольших городах, с представителями не очень крупных фирм, местного, «деревенского» бизнеса или неделовых кругов (профессорами университетов, монахами, мастерами ушу, людьми творческих профессий).

Как доехать и не опоздать

Самый удобный вид транспорта в любом китайском городе – это такси. В Шанхае также существует удобное и быстрое метро, которое, если учесть шанхайские пробки, довезет вас быстрее до места.

Такси очень много в любом городе Китая, и обычно поймать их не составляет труда, просто подняв руку, – водитель с радостью развернется к вам даже через две сплошные линии. Однако есть и исключения, и их надо принимать в расчет. В Шанхае таксисты очень привередливы, могут запросто отказаться возить вас безо всяких объяснений, если, например, им просто неинтересно ехать в эту сторону. В часы пик бывает иногда очень трудно поймать такси в Пекине, Гуанчжоу, других крупных городах, а для Шанхая это является настоящей проблемой – поиск свободной машины может занять больше получаса.

Учитывайте пробки на дорогах. В больших городах это сегодня превращается в настоящее бедствие, хотя власти активно решают эту проблему, например строят кольцевые дороги над городами (в Пекине их уже шесть и строятся новые). Пробки, как и обычно, образуются в часы пик, а также при любом, даже небольшом, ненастье – например, дожде. Настоящей катастрофой может обернуться внезапно выпавший снег: китайские водители не имеют никакого опыта вождения в таких условиях, зимних шин не существуют вовсе, равно как и снегоуборочной техники (зачем она нужна, когда снег выпадает редко, а ручной труд дешев?). Считайте, что в такой день вам, скорее всего, не удастся никуда добраться, да и

водители просто не выезжают на дороги. Так, снегопад в начале января 2010 г. в Пекине и в некоторых других северных районах Китая – по своим масштабам вполне обычный для России – привел к транспортному коллапсу: не ездили машины, не вылетали самолеты, было отменено движение поездов. Поэтому всегда сверяйте свое расписание не только с традиционными пробками в часы пик, но и с погодой.

Выезжайте заранее и будьте всегда точны. Принимайте в расчет не только пробки, но также и то, что водитель может не сразу найти точное место.

Если вы отъезжаете от гостиницы, служащий вызовет вам такси. Обычно такси в большом количестве дежурят у гостиниц и у иностранных кампусов, хотя в часы пик их бывает не всегда просто найти. Частники иногда встречаются в некоторых городах, но это крайне редкое явление – в любом случае, ни в коем случае не пользуйтесь их услугами.

На выходе прямо в зале прилета аэропорта вас могут ожидать таксисты, которые предлагают довезти вас до гостиницы. Не пользуйтесь их услугами – это бессмысленно. На выходе из аэропорта всегда есть стоянка такси, и даже если на ней стоит очередь, она двигается очень быстро, а специальный дежурный поможет вам объяснить, куда вы хотите доехать.

Оплата в такси производится строго по счетчику, чаевые оставлять не принято (так же, как и в кафе и ресторанах). Во всех такси установлен таксометр, по окончании поездки вам будет выбит чек. На нем указаны время посадки, время высадки, номер машины и т. д. Этот документ может стать очень важным для вас. Если вы считаете, что вас повезли не по тому маршруту и накрутили счетчик, можете обратиться по дежурному телефону, который указан на том же чеке.

Будьте крайне осторожны с «левыми» такси. Такие таксисты-«леваки» перехватывают обычно иностранцев в аэропортах и на вокзалах. В машине у них работает счетчик с поразительной скоростью, поэтому ваша поездка может обойтись в 300–400 юаней, вместо положенных 50–60.

Иногда таксисты пытаются договориться с иностранцем по поводу дополнительной оплаты и называют свою сумму. Они обычно дежурят у больших универмагов, которые посещают иностранцы, и собираются там к моменту закрытия магазина. Они называют свою сумму, обычно раза в два большую. Водители обещают, что довезут вас без пробок. Это – прямой обман, мимо пробок в большинстве случаев проехать невозможно из-за особенностей трафика крупных китайских городов. К тому же все это противозаконно, и вы можете, если у вас есть большое желание, обратиться в полицию. Здесь существует два выхода. Во-первых, можно отойти немного подальше и, подняв руку, поймать нормальное такси. Во-вторых, можно воспользоваться вполне иезуитским способом в духе тех же обманщиков-водителей: согласитесь на их цену, а по прибытии на место сначала возьмите чек, заплатите строго по чеку и ткните пальцем в сумму в чеке, а также в телефон дежурной службы. Водитель, естественно, будет крайней возмущен, но и желание спорить у него быстро отпадет.

Стоимость проезда за километр обычно указана на наклейке на заднем боковом стекле такси. Вы сразу платите единовременную плату за посадку и можете проехать определенное количество километров, затем счетчик начинает крутиться дальше. Стоимость проезда может заметно отличаться в зависимости от города, но в любом случае она является официально установленной. В ряде городов также установлены надбавки за проезд ночью. Все точные цифры и надбавки можно узнать, внимательно посмотрев на счетчик.

Обязательно имейте в письменном виде адрес того места, куда направляетесь. Он может быть написан на визитной карточке, или попросите служащего гостиницы или вашего переводчика написать его. Водители китайских такси не понимают по-английски, а ваша звуковая версия адреса их вряд ли устроит, поэтому используйте только написанный адрес.

Можно также воспользоваться автобусами, которые весьма удобны, если, конечно, знать их маршруты. Практически в любом киоске продаются карты автобусных маршрутов по городу, маршруты с названием остановок также висят на остановках. Однако обычно

автобусы практически всегда чрезвычайно загружены, и это не говоря уже о часах пик, приготовьтесь к тому, что вас сдавят со всех сторон, а подняться в автобус вы сможете только при помощи собственного веса. Сколь бы невежливым вам это ни показалось, если вы решились на такую поездку, вам придется играть по таким правилам. Билеты продаются прямо в автобусе, к вам подойдет кондуктор, которому вы назовете остановку или просто протянете причитающуюся сумму денег. В автобусе вам могут неожиданно уступить место, причем это могут быть даже люди старше вас, – это проявление уважения к иностранцам. Сначала откажитесь с улыбкой, но если они будут настаивать – не сопротивляйтесь. По сути, это является своего рода «подарком», от которого нельзя отказываться.

Обязательно поблагодарите, четко сказав «сесе» – «спасибо» (постарайтесь все же выучить правильное звучание этого слова заранее). Но все же, если, конечно, расстояние достаточно велико, а вы не знаете точно, где высаживаться, лучше воспользуйтесь такси.

Обязательно имейте при себе телефон (желательно мобильный) с номерами ваших китайских партнеров, чтобы иметь возможность им позвонить. Позвоните со своего мобильного и дайте телефон водителю – китайцы быстрее поймут друг друга, – это удобнее, чем попытаться растолковать таксисту, что вам нужно, с помощью карты.

Дайте китайцам отдохнуть после обеда

Наверное, ни одна нация не соблюдает столь свято послеобеденного отдыха, как китайцы. Конечно, традиции послеобеденной сиесты есть во многих жарких странах, например в Испании, и это зачастую объясняют тем, что из-за жары днем просто невозможно работать. Но в Китае дело конечно же не в жаре. Независимо от региона страны, будь то север или юг, огромные просторы Северо-Западной Сычуани или приморские районы провинции Чжэцзян или Фуцзянь, после обеда замирает все.

Привычка поспать пару часов после обеда закрепилась буквально на генетическом уровне. Этот послеобеденный отдых никак не зависит от рабочего расписания – официально может считаться, что рабочий день в разгаре, в то время как все сотрудники офиса будут дремать в своих креслах, и никто даже не подумает сделать им замечание. Такова традиция! Во многих ресторанчиках стоят даже диваны, чтобы после обеда человек смог просто «переползти» со стула на лежанку и исполнить тысячелетний ритуал.

Люди спят кругом – в парках на скамейках, на тележках для перевозки овощей, на строительных лесах, просто на траве. Для тех, кто посolidнее, оборудованы комнаты отдыха в офисах, ресторанах и парикмахерских. Можете спокойно к ним присоединиться – никто даже не удивится.

Сон начинается даже не после обеда, а во время него. Вы можете наблюдать, как речь вашего китайского собеседника замедляется, глаза заволакиваются дымкой, он плавно сползает со стула, вяло реагирует на ваши вопросы и уже не поддерживает беседу, как бы интересны вы ему ни были. Не старайтесь продолжить деловые разговоры после обеда – это бессмысленно. Не старайтесь поймать своего партнера в офисе или назначить встречу «этак часа на два-три после обеда» – это может показаться крайне невежливым, попыткой вторгнуться в какое-то настолько интимное пространство, куда не заглядывает даже государство. На время обеденного сна прерываются важнейшие политические переговоры, научные конференции, а в древности – даже боевые действия.

Мне как-то срочно понадобилось купить билет на самолет, и я зашел в кассу в «невежливое время» – сразу после обеда. За стойкой никого не было, никто не отзывался на мои призывы подойти, хотя официально часы были рабочие, да и сама контора была открыта. В конце концов мне удалось разглядеть на полу два тела – отдыхающие сотрудники кассы спали прямо на газетах. Мне пришлось зайти за стойку и аккуратно разбудить одну из девушек – билет был куплен после долгих объяснений, поскольку сознание милых китайских девушек по-прежнему спало.

Оптимальное начало деловой активности по второй половине дня – не раньше трех

часов.

Вы должны уважать правило послеобеденного сна и в соответствии с этим строить свое расписание в Китае.

Расхожие уловки и как их избежать

«Вы прекрасно говорите по-китайски!»

«Вы прекрасно говорите по-китайски!» – эту фразу наверняка слышал любой человек, которой произнес по-китайски пару слов перед китайцами. Чаще всего она относится к переводчику, иногда к человеку, который по самоучителю выучил пару десятков фраз по-китайски. Никакого отношения эта фраза к вашему реальному знанию языка не имеет. Восхищение вашим знанием китайского языка равносильно фразам «как вы сегодня прекрасно выглядите», «ваша страна очень красива».

Основная цель ее – привлечь вас на свою сторону, расслабить вас, создать иллюзию вашего всезнания.

У этой фразы есть масса вариантов. Например, вам могут сообщить, что «вы говорите по-китайски, как настоящий китаец». Человеку с ужасным западным акцентом (увы, таких большинство) обязательно сообщат, что его произношение «неотличимо от пекинского». Вас сравнят с другими переводчиками или знатоками китайского языка, при этом сравнение обязательно будет в вашу пользу. Заодно сообщат, что ваш друг по-китайски говорит очень плохо, «только ему не надо об этом говорить». Тем самым постараются добиться сразу нескольких целей: опустят в глазах окружающих еще одного переводчика, продемонстрируют некую «особую близость» отношений с вами, ну и естественно, посеют в вас очередную иллюзию, – однажды что-нибудь из этого обязательно пригодится.

Есть еще одна причина, по которой китаец с радостью вам сообщит о вашем поразительном знании и китайского языка, и китайской культуры вообще: тем самым он показывает, что готов включить вас в свой «внутренний круг», установить какие-то особые отношения. Китаец всегда стремится «отколоть» переводчика или любого, кто хоть немного владеет китайским языком, от остальной части группы и сделать его своим.

Несмотря на широкое распространение, на эту уловку часто попадает масса неопытных молодых переводчиков. Они начинают всем рассказывать, как китайцы восхищались их уровнем языка, как признавались им, что «лучшего знатока китайского языка они никогда не слышали».

Иллюзия: прекрасное знание китайского языка. Как реагировать: во-первых, не обращать внимания, вежливо благодарить за комплимент и не поддаваться на лесть; во-вторых, сообщить, что вы прекрасно знаете, что ваше знание языка, увы, далеко от совершенства. Вот типичные фразы: «Что вы, что вы, мой китайский весьма ущербен» («На ли, на ли, водэ ханью хэн ча»

哪里, 哪里, 我的汉语很差

). Можно и отшутиться, причем так, чтобы показать, что вы действительно кое-что понимаете в нормах общения с китайцами. А вот немного смешной и очень правильный ответ, показывающий ваше знание тонкостей ритуала.

Ваш китайский язык очень хорош (вы прекрасно говорите по-китайски)!	Нидэ чжунвэнь чжэн хао! 你的中文真好!
Ну не так хорошо как Вы! (с улыбкой)	Мэйю нидэ хао! 没有你的好!
Конечно, так я же китаец!	Даньжанылэ! Во ши чжунго жэнь! 当然了!我是中国人!

«Они считают меня своим!»

Это еще одно расхожее и часто встречающееся заблуждение, особенно среди тех, кто совсем недавно начал совершать деловые поездки в Китай. Китайцы сделают все, чтобы вы поверили, что вы стали частью их сообщества – вы якобы превратились в «своего», в отличие от многих других, кто приезжал до вас. Еще раз напомним один из самых распространенных приемов китайцев – переманить противника на свою сторону, противопоставить вас вашим же коллегам.

Чаще всего на эту уловку попадают женщины. «Они считают меня своей!», «Они мне дали китайское имя!», «Они мне подарили очень редкое семейное украшение!» – такие фразы приходится часто слышать от европейцев в Китае. Иностранцы гордятся этим, считая, что их приняли в какое-то «тайное братство», что теперь им будут предоставляться некие особые привилегии. Привилегии будут, но не для вас – их ожидают от вас. Китаец, показывая, что он ввел вас внутрь своего круга, будет ждать от вас особых предпочтений для него самого, причем на вас эти предпочтения не распространяются. Например, от вас ждут «по-дружески» «особой» цены за товар, оплату за билеты при поездке к вам домой за рубеж (обычно этим грешат мелкие бизнесмены и люди творческих профессий), получения для себя особого статуса в торговых или таможенных операциях. Более того, иногда китайцы сами настолько верят в силу этой уловки: «Ты же наш!», – что сами же заходят в тупик.

Один из китайских бизнесменов средней руки в течение нескольких лет пытался стать дилером по продаже билетов одной крупной западной авиакомпании. Теоретически это было возможно: для этого надо было получить ряд лицензий, открыть несколько касс, обеспечить подключение к быстрым и безопасным интернет-сетям и, естественно, составить хотя бы приблизительный бизнес-план. Но китайскому бизнесмену казалось, что обо всем надо просто «договориться», при этом в своих переговорах он упирал именно на то, что «мы же уже давно – хорошие друзья», «мы же просто настоящие братья», «вы же давно работаете в Китае, вы же здесь – свой». Объяснения, что для этого надо хотя бы совершить некоторые формальности, не помогало – китайцу казалось, что надо просто объяснить сотруднику авиакомпании, что мы «все свои» и что это – «просто семейный бизнес». Сделка, естественно, сорвалась.

Но очень часто такой прием все же срабатывает. Китаец прекрасно знает, что иностранцы с радостью поддаются на лесть и на различные знаки внимания – поход по магазинам и ресторанам, хороший прием и, самое главное, явные намеки на то, что «ты – наш». Поэтому иностранец, сам того не замечая, начинает подыгрывать этим «семейным отношениям». Так, сотрудницу одной из европейских компаний, которая открывала свое представительство в Китае, уличили в том, что она предоставляла особые цены китайской компании безо всяких на то причин. Преступления никакого не было, скидки давались в рамках установленных квот, но компания отнюдь не являлась важным партнером и скидки ей не полагались. Естественно, сначала заподозрили коррупцию, но потом все же выяснилось, что сотрудница европейской фирмы настолько была очарована китайскими разговорами о том, что «мы так тебя любим, что ты нам как сестра», что не смогла устоять.

Иллюзия: они считают вас «своим». Как реагировать: прежде всего, избавиться от

иллюзии принадлежности «к своим» – «своим» для китайцев вы никогда не будете, как бы активно ни внедрялась эта мысль в ваше сознание. Во-вторых, найдите четкую корреляцию между активным продвижением мысли о том, что «мы – вместе», с очередными просьбами, которые вскоре поступят к вам от китайцев. В-третьих, никогда не разрушайте мнение китайцев о том, что вы поверили в их уговоры, но никогда не делайте ничего ради иллюзорного «братства». Ссылайтесь на непреодолимость законов и необходимость выполнять инструкции (на самом деле чаще всего так и есть).

«Мой лучший друг – большой руководитель. Я обо всем договорюсь»

О, эту фразу вы можете услышать от многих и многих китайцев, с которыми вы будете встречаться в Поднебесной! Желая подчеркнуть свою значимость и свой вес в обществе, китаец всегда будет говорить, насколько он близко знаком с сильными мира сего. Его лучшими друзьями могут оказаться начальник полиции, высокопоставленные служащие налоговых органов, ректоры крупных университетов, министры и их заместители, мэр города, сотрудники Госсовета КНР. Он обязательно вам расскажет, что они не только – «его лучшие друзья», но он через них обо всем может договориться безо всяких проблем.

У них могут быть «друзья» везде – в правительстве, в полиции, в мэрии, во всех ассоциациях! Но как раз люди, которые действительно могут решить многие дела, никогда не будут раскрывать механизмы своих действий.

Скорее всего, вы столкнулись с очередным посредником, который на «связке» двух компаний – китайской и иностранной – стремится заработать какие-то капиталы или просто войти в дело.

Это – традиционный способ введения в заблуждение иностранцев, плохо разбирающихся в хитросплетениях деловых и клановых связей в Китае. В подавляющем большинстве случаев этих знакомств просто не существуют, китаец тем самым просто старается повысить свой статус в ваших глазах. Китайское общество достаточно строго стратифицировано, то есть различия в статусе играют очень большую роль. Поэтому, если вы видите перед собой суетливого, не очень хорошо ориентирующегося в проблеме человека, который обещает через «своего близкого друга там, наверху» решить все проблемы, скорее всего, для вас это обернется просто потерей времени.

Более того, чтобы подтвердить правоту своих слов, китаец может даже показать фотографию с каким-нибудь большим начальником. Не случайно же они стараются сфотографироваться с любым более-менее значительным человеком, как только они его увидят. Чаще всего эта фотографии к реальному положению вещей не имеют никакого отношения.

Утверждения, что через знакомых и «лучших друзей» можно решить все сложные проблемы, стоит отнести к области фантастики. Помните, что в Китае действуют весьма жесткие и прозрачные законы, особенно в отношении иностранцев, поэтому чаще всего попытки что-то «решить через знакомых» обречены на провал.

Существует и другой аспект – социальный. Когда китаец утверждает, что «через своих знакомых он все может сделать», это, по сути, не столько реальная возможность осуществить какое-то дело, сколько желание подчеркнуть свои связи – *гуаньси*, повысить свой статус, улучшить имидж, то есть показать товар лицом.

Иллюзия: все можно сделать быстро и через связи. Как реагировать: избавиться от иллюзии, что в Китае решают все только связи. К тому же в Китае большинство вещей можно сделать официально, недорого и безо всяких посредников – главное, не нарушайте закон. Не опровергая возможностей своего китайского знакомого, четко определите сроки выполнения (как основные, так и промежуточные), не переходите к следующему этапу, пока китаец не выполнит все, что обещал на предыдущем. Вы быстро убедитесь в том, обладает ли он действительно связями.

Презентуйте себя

Искусство визитной карточки

Визитная карточка – это нечто настолько существенное для китайцев, что искусство создания и обращения с этими кусочками картона надо изучать отдельно. Стоит заметить, что это – отнюдь не традиционное «китайское искусство», типа монохромной живописи или чайной церемонии, оно пришло с Запада в 70—80-е годы XX в., но поскольку никакой своей традиции в этом случае не было, китайцы разработали свой ритуал общения с визитками. И вам придется перенять его.

Для поездки в Китай или для ведения переговоров с китайскими партнерами изготовьте себе специальные визитные карточки в соответствии с китайским образцом.

Вы также можете заказать карточки прямо в Китае – практически на каждой улице есть небольшая лавчонка по изготовлению визитных карточек (там же снимают ксерокопии и размножают документы). Вам могут сделать карточки за один день, главное – внимательно проверьте их качество.

Между китайской и западной визитной карточкой – огромная разница. Визитная карточка западного образца должна быть лаконичной, недвусмысленной и легкой для восприятия. Прежде всего на ней указаны имя и фамилия, а также ваша основная должность, то есть то, что, по вашему мнению, должен знать о вас собеседник. Проще говоря, западная визитная карточка всего лишь должна соответствовать вашему статусу.

Китайская визитная карточка выглядит по-другому: она призвана подчеркнуть ваш статус, продемонстрировать ваши связи, показать ваше «лицо». В Китае человек определяется его «функциональностью», его статусом, поэтому вся эта «функциональность» должна присутствовать на визитной карточке.

Прежде всего, не стесняйтесь – перечисляйте на карточке все ваши должности и звания. Обратите внимание на китайские визитные карточки: они сплошь покрыты обозначениями должностей и званий. Существуют визитные карточки, которые изготавливаются «под скрепку», они состоят из нескольких страниц и листаются как микрокнижка.

Во-первых, обязательно изготовьте карточку на китайском языке. Желательно, чтобы этим занимался либо китаец, либо опытный человек – нет ничего нелепее, чем ошибки в визитной карточке. Все ваши должности, звания, названия организаций должны быть указаны именно так, как этого требует китайская деловая традиция.

Во-вторых, перечислите на визитной карточке все те должности и звания, которые, как вам кажется, должен знать китайский партнер. Помните, что китаец будет, скорее всего, определять ваш статус по той должности, которая первой указана в визитной карточке. Обязательно укажите свое членство в различных организациях, фондах, ассоциациях, обществах дружбы, деловых советах, связанных с Китаем, – это сразу покажет, что вы «не случайный» человек.

В-третьих, правильно напишите свое имя на китайском языке. Обычно западные имена и фамилии транслитерируются на китайский язык, то есть им подбираются иероглифы, близкие по звучанию. Это – непростое искусство, поскольку все иероглифы – «значимые», они несут смысловую нагрузку, и если вместо фамилии «Скакун, взметающийся к небу» получится «Мертвая падшая лошадь», это вызовет по крайней мере недоумение.

Сначала на китайском языке указывайте свою фамилию, затем имя. Рядом или чуть ниже укажите фамилию и имя на английском.

Обязательно укажите ваши научные звания на китайском языке (если они, конечно, есть): «доктор наук» (*боши*), «профессор» (*цзяошю*), – в Китае это имеет большое значение.

Естественно, карточка должна содержать все ваши контактные адреса и координаты. Желательно, чтобы там был указан и номер вашего китайского мобильного телефона, если

вы успели его приобрести.

Избегайте двусторонних визитных карточек (например, на китайском и на английском), китайцам может показаться, что тем самым вы стараетесь просто сэкономить деньги.

Если вы решили изготовить карточку в Китае, внимательно проверяйте текст на карточке на английском языке: изготовители карточек – чаще всего люди малограмотные, поэтому обязательно перепутают английское l с 1, m с n и т. д. Сразу же заставьте сделать всю партию.

Тщательно подбирайте материал для визитных карточек. В Китае существует поразительное разнообразие материалов, какого не встретишь ни в одной стране мира: карточки на тонкой пластмассе (их невозможно порвать), карточки с текстурированным рисунком, ароматизированные карточки. В 90-х гг. XX в. все это многообразие было очень популярно, затем постепенно сошло на нет. Лучше всего, чтобы не казаться деревенщиной или ретроградом, изготовить карточку на стандартной бумаге с логотипом вашей организации.

Некоторые китайцы любят помещать на визитную карточку свою фотографию, эта традиция пошла с юга, в основном из Гонконга и Сингапура. Сегодня в деловых китайских кругах это считается слишком пафосным.

Как вручать визитную карточку

Китайцы вручают свои визитные карточки везде и повсюду – это один из способов выделиться из миллиардной толпы других китайцев, сделать так, чтобы вас запомнили. Они раздают свои визитки любому иностранцу – а вдруг это сработает? В конце любой поездки в Китай у вас накапливается несколько десятков таких карточек, поэтому лучше сразу помечать на оборотной стороне, кто этот человек и о чем вы с ним беседовали.

Чтобы вписаться в общий ритуально-деловой контекст, вам также придется следовать этим правилам. *Всегда имейте при себе достаточный запас визитных карточек и вручайте их всем, с кем вы познакомились*. Если вы не дадите свою визитку вашему собеседнику, он может счесть, что вы не хотите, чтобы он с вами общался, и не уважаете его.

Строго соблюдайте ритуал вручения визитной карточки. Всегда протягивайте карточку двумя руками, держа ее за края, при этом делайте небольшой поклон. Одновременно с вручением карточки внятно называйте свое имя и должность.

Если вы обмениваетесь визитными карточками, сначала протяните свою карточку двумя руками, затем отпустите правую руку и возьмите карточку собеседника, продолжая протягивать свою левой рукой.

Будьте крайне почтительны с визитной карточкой вашего китайского партнера. Ни в коем случае не кладите ее сразу в карман. Внимательно прочтите ее или, по крайней мере, сделайте вид, что внимательно рассматриваете ее. Обязательно кивните несколько раз головой во время этого процесса, показывая, что вы поняли статус собеседника. Можете повторить вслух имя китайского партнера – заодно уточните, правильно ли вы его произносите.

Никогда не кладите прилюдно китайскую визитную карточку в бумажник (в крайнем случае – в специальную визитницу) и тем более в задний карман брюк – нет ничего более оскорбительного, чем сесть на визитную карточку собеседника.

Не старайтесь очернить конкурентов.

Естественно, в бизнесе, каким бы он ни был, у вас всегда будут конкуренты в вашей стране, которые также выходят на китайский рынок или активно сотрудничают с Китаем у себя в стране.

Никогда не забывайте про подарки

Подарки – очень важная часть делового общения. Пожалуй, при первом знакомстве нет

ничего более важного, чем подарки, которые должны быть правильно упакованы и переданы. Принцип здесь простой: на каждую встречу вы должны приходить с продуманным сувениром.

Подготовьте хорошие презентационные материалы

Наверняка на переговоры или деловые беседы в Китае вы захватите множество презентационных материалов, как печатных, так и электронных. Это может быть большой или, наоборот, краткий проспект о вашей организации, презентация в PowerPoint. Как мы уже говорили, презентационная сторона на первых порах самая важная. Если хотите сразу же показать несерьезный подход к делу, привозите материалы на русском языке (множество картинок и красочных фотографий вас не спасут). Материалы на английском выглядят несколько лучше или, по крайней мере, привычнее, но не надейтесь, что благодаря им вы быстро наладите контакт. Не думаете ли вы, что перевод ваших материалов специально закажут профессиональному переводчику, если, конечно, они не содержат важной технической информации (вы же не собираетесь передавать ее сразу?).

Обычно иностранные фирмы устраивают стандартные презентации, рассказывая о своих достижениях и предлагая совместные проекты. Хотя сегодня в Китае презентации при помощи PowerPoint вошли в моду, откровенно говоря, они обычно кажутся всем крайне скучными и формальными. Все знают, что деловой разговор начнется вне показа картинок, поэтому не утомляйте китайских партнеров долгими презентациями на экране. Китайская культура общения, в отличие от американской, строится не на «картинках» и «схемах на экране», а на неформальных разговорах.

Переведите на китайский все, что только возможно

Обязательно переведите все презентационные материалы на грамотный китайский язык. Причем переведите их на тот китайский, на котором говорят китайцы, а не на тот странный язык, который иногда преподают в зарубежных вузах. Для этого используйте в качестве переводчика или, по крайней мере, корректора носителя языка – китайского гражданина, благо найти такого в любой стране не составляет труда. Китайский язык на ваших презентациях, в рекомендательных письмах, в электронных документах и на вашей визитной карточке должен быть безукоризненным.

Здесь промежуточного варианта быть не может. Либо ваши материалы написаны на правильном и, что немаловажно, профессиональном китайском языке, либо за вашей спиной будут раздаваться шутки по поводу ваших «трактовок» китайского языка. Конечно, китайский партнер поймет, что это всего лишь ошибка, но вот доверие к вашему профессионализму, подготовленности будет утрачено навсегда.

Знаете, как это может выглядеть? Вспомните сами перевод некоторых китайских аннотаций на русский язык. Вот один из ярких примеров: «Косметическая маска из дикого хризантемы. Данная продукция очень легко проникнуть на глубине кожи, поставить коже нужные воды, продолжить жизнь клетчатки, бледнить пятна, красавить кожу, ласкать морщину». В целом понятно, но выглядит смешно. А ведь перевод многих материалов, сделанных с западных языков на китайский, выглядит не менее забавно.

А вот противоположный пример. Я был свидетелем того, как крупный американский предприниматель пытался предложить китайской фирме технологию ароматизирующего озонатора для больших помещений. В китайской аннотации к его технологии значилось: «При использовании прибора могучая вонь (следовало перевести „красивые ароматы“) будет распространяться во все углы помещения, и постояльцы гостиницы никогда больше ее не покинут». Китайская сторона долго не могла понять, в чем «хитрость» такого гостеприимства.

Если ваши материалы будут переведены, и к тому же на правильный китайский язык,

вы достигнете нескольких целей. Прежде всего – вас поймут (как это важно!). Поймут именно то, что вы старались донести: качество продукции или услуг, уровень вашей организации и даже ваши точные контактные адреса. Во-вторых, сразу станет ясно, что вы специально готовились к этой поездке, и тем самым вы завоеуете уважение китайской стороны.

Не забудьте, что если вы готовите материалы для переговоров в материковой части Китая, то они должны быть написаны упрощенными иероглифами, если в Гонконге, Макао, Тайване или Сингапуре – то сложными (традиционными). Это вопрос не только понимания, но, прежде всего, уважения к местным традициям.

Учитывайте восприятие тех, кто будет использовать презентацию

Тщательно подготовьте презентацию с учетом китайского восприятия. Она должна быть яркой, с большим количеством рисунков и фотографий. С точки зрения западной культуры мы могли бы назвать ее аляповатой, но в рамках китайского восприятия большое количество рисунков и смешение цветов будет смотреться вполне гармонично (ради интереса зайдите на несколько китайских интернет-сайтов – и сразу поймете, о чем идет речь). В качестве примера можете взять презентацию китайской фирмы, университета, завода, то есть аналога вашей организации.

Обязательно укажите широкие международные связи вашей организации, опыт работы на международной арене, подчеркните интерес к вашей продукции крупных западных потребителей – все это заметно повысит ваши шансы.

Когда характеризуете свое учебное заведение с целью привлечь китайских стажеров, не только описывайте достижения в области науки и образования, но и расскажите об условиях жизни: где находятся ближайшие магазины, насколько безопасно и удобно проживание в районе. Для китайцев, выезжающих за рубеж, удобство и безопасность жизни играют едва ли не большую роль, чем качество образования в зарубежном университете.

Найдите прецедент в истории

История для Китая – это всегда пример для подражания, это важнейший прецедент «правильного поступка», а поэтому, если вы хотите, чтобы китайцы позитивно воспринимали вас и ваши предложения, *постарайтесь заранее подготовить и запомнить несколько преданий из китайской истории*.

Если хотите блеснуть своими знаниями, запомните пару историй из китайской древности. Это могут быть истории о Конфуции, Мэн-цзы, других китайских философах, истории из сборников чань-буддийских (дзенских) притч, истории о китайских императорах. Но очень важно соблюдать несколько правил: постарайтесь запомнить имена героев (наверняка вашим китайским собеседникам они хорошо известны) и избегайте даже малейшего намека на критическое отношение к героям китайской древности.

Отделите интересы своей организации от своих собственных

Китайцы очень внимательны и чувствительны в переговорном процессе, эти навыки заложены в них испокон веков, и именно они помогали китайской нации успешно выживать в течение тысячелетий. Вы можете ввести в заблуждение какого-то конкретного китайца и на какое-то недолгое время, но обмануть коллективную интуицию целой нации невозможно. Поэтому надо следовать наиболее безопасным правилам игры так, чтобы избежать явной «потери лица».

Китайцы всегда чувствуют, когда вы выступаете от имени фирмы или организации, которую вы представляете, и когда выступаете от собственного имени. Вам может показаться, что, прикрываясь именем большой организации, например крупнейшей

государственной структуры или известнейшего университета, вы сможете тихо и спокойно решить в Китае свои проблемы, причем так, что никто об этом не узнает, а китайцы даже не поймут этого. Обязательно поймут! Ведь нередко они поступают точно так же, просто хитрее и умнее.

Китайцы мастерски могут вовлекать в коррупционные схемы иностранцев, причем так, что сами остаются в рамках закона, а их иностранные партнеры оказываются на грани подсудных действий.

Так, несколько представителей крупного университета регулярно совершали поездки в Китай «для проведения переговоров о сотрудничестве», сумев таким образом объехать едва ли не пол-Китая, где их принимали на вполне достойном уровне.

Ритуал обедов и ужинов

Посещение ресторана – это культурный код

Совместное посещение ресторана является в Китае важнейшей частью деловой этики независимо от того, приехали ли вы с деловым визитом или просто повстречали старых друзей. Истоки этого обычая лежат в глубинах китайской традиции, когда накормить гостя, считалось обязательным проявлением вежливости. И как следствие, сложился весьма тщательно продуманный, хотя внешне и не всегда заметный, «протокол» посещения ресторанов – очень тонкая культура «дружеско-деловых» застольных отношений. Эти «встречи за столом» обычно именуются *яньхуэй* (

宴会

) и отличаются кулинарной роскошью, это настоящее пиршество, когда блюд на столе значительно больше, чем могут съесть гости. Это – проявление особого культурного кода Китая, который не имеет непосредственного отношения к тому, насколько хорошо к вам относятся китайские хозяева.

Поглощение пищи в Китае носит особый «коммуналистский», объединительный характер, как это было принято в традиционных обществах: все едят вместе, пищу берут из одних тарелок, – и тем самым как бы объединяются на более высоком, символическом уровне.

Все рассаживаются за большим круглым столом с вращающейся крышкой, на которой и расставляются блюда. Блюд очень много, но надо помнить, что это – стол для беседы, а не только для еды.

То, как вы принимаете приглашение, как вы ведете себя за столом во время *яньхуэй*, какую пищу предпочитаете, как держите палочки для еды, – все это является особой проверкой того, насколько точно и правильно вы понимаете коды китайской культуры.

А поэтому постарайтесь подготовиться к ритуалу посещения китайских ресторанов заранее.

Не отказывайтесь от приглашения

Практически всегда после окончания переговоров или просто деловой беседы в офисе вас пригласят в ресторан – это может быть совместный обед или ужин. Переговоры нередко назначаются именно на такое время, чтобы была возможность закончить их совместной трапезой.

Иногда вас могут пригласить отдельно на ужин, даже если никаких официальных встреч в этот день не было. Очень скоро вы заметите, как ваше пребывание в Китае превратилось в сплошную череду приемов пищи, поэтому не планируйте на период поездки в Китай очередную попытку сбросить вес. Вам, скорее всего, придется это делать по

возвращении на родину. Нередко расписание наиболее «интенсивных» визитов составляется из промежутков «до обеда» и «до ужина». Совместные обеды не имеют никакого отношения к легким деловым ланчам на Западе, а ужины могут поражать обилием блюд и своей продолжительностью.

Если у вас на какой-то день намечены встречи с представителями двух разных компаний, то ожидайте, что в этот день вам предстоит пережить плотный обед и еще более плотный ужин, проигнорировать хотя бы одну из трапез вам вряд ли удастся. Отговорки, что вы сегодня «уже плотно поели», «вы сыты и есть не хотите», «у вас скоро другая встреча», вам вряд ли помогут.

Помимо чисто «коммуналистской» функции совместные ужины исполняют и другую функцию: для хозяев это хорошая возможность посетить дорогой, престижный ресторан и поесть за государственный счет или счет фирмы. Не лишайте их этой возможности.

Одновременно *не переоценивайте значение таких роскошных трапез в плане того, как хозяева оценивают вас*, – это вполне традиционный ритуал, который, особенно на первых порах, может не иметь лично к вам никакого отношения. Сколько раз приходилось слышать от тех, кто посетил Китай, особенно в первый раз, восхищение тем, «как нас прекрасно принимали и в какие замечательные рестораны водили» (кстати, почему-то именно эту часть визита многие воспринимают с особым упоением). Они наивно полагают, что это делалось ради них. Увы, нет, это делается ради всех гостей, и после вас придут другие, которых примут не хуже. Не преувеличивайте своей важности в глазах китайцев, исходя лишь из качества ужина!

Отказ от совместного обеда или ужина может быть воспринят как очень невежливый и недружелюбный жест. Поэтому *никогда не отказывайтесь от приглашения вместе пообедать или поужинать*, особенно на этапе установления отношений.

Причина для отказа должна быть очень веской и тщательно продуманной. Если, например, вы уже в течение долгого времени работаете с китайскими партнерами, отказ вполне допустим, но только в очень вежливой и очевидной форме. Например, можно предложить перенести совместную трапезу на другой день.

В крайнем случае, можно сослаться на плохое самочувствие. Однако, если речь идет о делегации из нескольких человек, ее руководитель обязательно должен присутствовать на совместной трапезе.

Не вздумайте отказываться под предлогом, что у вас «ужин с другой китайской организацией» – это будет воспринято как крайняя форма невежливости. Даже если это так, никогда не пытайтесь показать, что вы работаете с другими китайскими партнерами – по крайней мере, в той же области бизнеса. «Другой» китайской организацией может быть только вышестоящая организация, например министерство, мэрия, а может быть, и руководство страны. Вы можете сослаться также на дела в вашем посольстве. Но злоупотреблять отказами не стоит, иначе отношение к вам резко изменится.

Какой ресторан выбирать

Сразу оговоримся, это не гид по китайским ресторанам, не ищите здесь списка «пафосных» и «разумных», дорогих и приемлемых ресторанов. Здесь мы говорим о ресторане как части делового этикета. И первейший вопрос: какой выбрать ресторан, чтобы он соответствовал вашему статусу и вашим вкусовым предпочтениям?

Ресторанов в Китае великое множество, они различаются по своим размерам, особенностям приготовления пищи, интерьеру, причем способов приготовления даже самой простой лапши можно насчитать более десятка. Не случайно одной из самых популярных книг для иностранцев в Китае является ресторанный путеводитель. Учитывая изрядную долю рекламы и коммерческой информации, он не всегда точен, поэтому лучший способ найти хороший ресторан – воспользоваться советом знатоков. Но стоит учесть одну тонкость: нередко сами иностранцы, проживающие в Китае, вам советуют не столько

лучшие рестораны, сколько те, в которые они сами привыкли ходить.

Во многих крупных городах существуют рестораны, которые в основном посещаются именно иностранцами-европейцами. Там китайская кухня адаптирована под западные вкусы, например меньше кладется острых приправ, меньше используется ароматизированных добавок, теста и т. д. В таких ресторанах меню переведено на относительно грамотный английский язык (иногда и на русский) и сопровождается красочными картинками – иностранец может даже не вчитываться в названия и просто ткнуть пальцем в понравившуюся ему картинку. Если вы плохо знакомы с китайской кухней и вас никто не сопровождает из местных жителей, лучше всего пойти именно в такой ресторан.

Обратите внимание, что цены в меню на английском и в меню на китайском могут расходиться (естественно, для иностранцев немного дороже). Если с вами опытный переводчик, лучше будет, если он сам сделает заказ по китайскому меню. Экономия невелика, но это покажет вашу осведомленность.

Безусловно, сами местные жители хорошо разбираются, какой ресторан считается качественным, престижным или просто вполне приличным, но не всегда их советы могут быть приемлемыми для вас. Прежде всего, ваши вкусы могут не совпадать – вам посоветуют ресторан либо с очень острой, либо со слишком экзотической пищей. Нередко китаец старается посоветовать иностранцу именно самый дорогой ресторан, думая, что приезжему гостю нужно обязательно что-то очень дорогое и престижное. Просто переспросите, куда он сам регулярно ходит с друзьями, – наверняка услышите совсем другое название.

Если принимающая сторона приглашает вас на обед, ее представитель может спросить, какой ресторан вы предпочитаете. Естественно, он прекрасно знает, что вы можете и не являться знатоком местных ресторанов, но это вопрос вежливости. Можете просто ответить, какую кухню вы любите (острую, кисло-сладкую, южную и т. д.), и ваш хозяин безошибочно найдет достойное заведение.

Подавляющее большинство ресторанов в Китае имеет региональный характер, то есть специализируются на одном из видов китайской кухни. В таких ресторанах вам могут подать и некий усредненный вариант китайской еды, но вряд ли ради него стоит ходить в рестораны региональной кухни. Если вы не очень привычны к слишком острой и терпкой пище, избегайте ресторанов сычуаньской, юньнаньской, хунаньской и некоторых других кухонь. Знатоки вам расскажут, что даже понятие «острая кухня» в Китае имеет разное значение: например, в Сычуане она «терпко-острая» (*ма ла*

麻辣

), в Хунани, на родине Мао Цзэдуна, «маслянисто-острая» (*ю ла*

油辣

), в Юньнани предпочитают «сухую остроту» (*гань ла*

干辣

) и т. д., но в любом случае неосторожные эксперименты с подобной пищей вполне могут закончиться ожогом слизистой желудка.

Учитывайте, что сами китайцы в подавляющем большинстве случаев любят очень большие и шумные рестораны, где в одном большом зале сидит несколько сот человек, которые громко говорят, кричат, рассказывают друг другу истории, играют. Это – центр социального общения, традиции которого складывались с VI–VII вв. Во многом этот обычай восходит к традициям больших китайских «чайных» (*чагуань*

茶馆

), где одновременно с поглощением пищи показывали небольшие сценки из пьес, и больших ресторанов – постоянных дворов, где встречались друзья и путешественники. Поэтому традиционный китайский ресторан должен быть шумным и неформальным. Сразу решите для себя, подходит ли это вам, и уже после этого не жалуйтесь на шум и отсутствие «пафосности» в обслуживании.

Если вам надо побеседовать в тишине или устроить встречу с почетными или просто важными для вас гостями, лучше всего заказать отдельный кабинет – «баофан» (

包房

), который есть в каждом ресторане. Обычно за «баофан» никакой дополнительной платы не берут. В таком кабинете почетного гостя обычно сажают напротив входа.

Есть целые сети ресторанов, которые воспроизводят старый стиль – простые деревянные лавки, дощатые некрашенные столы, простая, но вкусная пища. Таковы сети «Лао Бэйцзин» («Старый Пекин»), «Дунбэй жэнь» («Житель с северо-востока») и некоторые другие.

Сегодня во многих городах есть кафе, воспроизводящие стиль традиционных чаен, где можно не только попить чаю, но и побеседовать, даже посмотреть выступление традиционных актеров. Например, этим славится знаменитая пекинская «Чайная Лаошэ». Существует также и сеть традиционных «лапшевен» – простых ресторанов, где вам в традиционном стиле подадут самые разные виды лапши.

В последние годы популярность получили рестораны, где воспроизводится стиль 50—70-х гг. XX в., в том числе и периода «культурной революции». Официанты одеты в зеленую защитную форму, кругом развешены красные флаги, портреты и цитаты из Мао Цзэдуна. Пища подается соответствующая – простая, крестьянская, но действительно вкусная. Параллельно может идти и представление с песнями, танцами и размахиванием красными флагами в духе 1960-х гг., как, например, в пекинском ресторане «Красная классика» (*Хунсы дянь*

红色典

), устроенном в старом ангаре, куда надо записываться заранее – свободных мест просто не найти.

И естественно, сегодня существует множество ресторанов в западном стиле с живой музыкой и «американской» пищей. В них стоит ходить отдельно от ваших китайских партнеров – они не оценят вашего пристрастия к таким заведениям на фоне разнообразия традиционной китайской кухни.

Как заказывать китайскую пищу

О, заказ блюд в китайском ресторане – настоящее искусство! Если вы слишком быстро, едва пролистав меню, закажете пару блюд, вам их, конечно, принесут, но вы тем самым покажите себя полным профаном. Опытный китаец тщательно расспрашивает, из чего сделаны блюда, какие ингредиенты используются, откуда доставлено мясо или овощи, что подразумевается под тем или иным названием.

Поэтому заказ блюд доверьте знатоку. Чаще всего китайцы предлагают самим гостям заказать блюда. Бегло перелистав меню, вы можете отдать его обратно, сообщив, что полностью доверяете заказ блюд принимающей стороне.

О разнообразии китайской еды написаны целые тома, мы оставим это для более искушенных знатоков, здесь же дадим несколько простых практических советов.

В целом, китайская пища вполне безопасна даже для непривычного желудка, но у каждого реакция может быть индивидуальной. Никогда не ешьте сразу много китайской пищи, особенно в первые дни. Просто попробуйте все эти блюда, чтобы позже решить, как вы реагируете на них. И дальше придерживайтесь именно этого рациона.

Не пытайтесь сразу же заказать какие-то экзотические блюда, о которых вы читали, например суп из ласточкиных гнезд или акульих плавников, панцирь черепахи и многое другое. Во-первых, это не очень дешево. Во-вторых, вкус может показаться вам вполне заурядным – это скорее традиционная «императорская пища», вы быстро поймете, что стоит питаться тем, что едят каждый день сами китайцы. И это будет отнюдь не «ласточкины

гнезда», а вполне нейтральное мясо с яйцом и грибами (*мусю-жоу*) или свинина в кисло-сладком соусе (*танцу лицзи*

糖醋里脊

).

Блюда китайской кухни – строго региональны, это значит, что не стоит в Шанхае искать «утку по-пекински», попробуйте просто шанхайскую жареную курицу.

Будьте осторожны с некоторыми особо знаменитыми китайскими блюдами, например «уткой по-пекински» (*бэйцзин каоъя*

北京烤鸭

) или «маринованными яйцами цвета сосны» (*сунхуадань*

松花蛋

). Это, конечно, очень вкусные традиционные блюда с давней историей, но древние технологии нередко нарушаются. Например, если в древности пекинскую утку выращивали несколько месяцев, то сегодня за счет гормональных препаратов этот процесс ускоряется в несколько раз. Помимо утки на стол подают утиную печень, а в конце – суп из вываренной утиной тушки. Здесь совет только один – не наслаждаться румяной уткой с рисовыми блинчиками каждый день и выбирать известные, проверенные рестораны. Чтобы хоть как-то контролировать качество приготовления «пекинской утки», государство требует от ресторана наличия соответствующей лицензии, а мастер, который перед вами разрезает утку на сотни кусочков, даже имеет документ, подтверждающий его квалификацию. Но вот вопрос: откуда взялась сама тушка утки?..

Знаток при заказе спросит, откуда поступила утка (например, она была произведена на фермах компании Golden Star Duck – *цзиньсин я*

金星鸭

), но в любом случае лучше избегать малоизвестных ресторанов – «утиные рестораны» имеют свою отдельную специализацию.

Любой центр по выращиванию уток должен иметь лицензию от Министерства сельского хозяйства Китая (например, знаменитый центр Нанькоу под Пекином).

Рецепт приготовления «утки по-пекински» появился в XIV–XV вв., и сначала уток выращивали только для добывания качественного утиного масла. Уже позже утка приобрела самостоятельную ценность, эту птицу выращивали и кормили так, чтобы румяная кожа легко отделялась от мяса, коптили на сандаловых или кипарисовых дровах. Утку кормят раз в четыре часа по специальной диете, пока она не достигнет 3–3,5 кг, после чего птица поступает в рестораны.

Будьте осторожны с маринованными утиными яйцами, которые по традиционной технологии должны были «мариноваться» (точнее – стухать) без доступа кислорода, в земле, обмазанные глиной и опилками, в течение многих дней. Но сегодня хитроумные китайские производители научились заметно ускорять этот процесс за счет различных смесей и добавок, что может при переедании сказаться на печени. В общем, будьте умеренны!

Рестораны мусульманской кухни, которые обычно содержатся уйгурами или китайскими мусульманами-хуэйцами, именуются ресторанами «истинной чистой пищи» (*цинчжэнь цай*

清真菜

). Там вы встретите вполне привычную среднеазиатскую кухню, например мясные лепешки (самса) или манты.

Также в любом ресторане вы можете попросить вегетарианскую пищу (*суцай*

素菜

или *цинчжай*

), а кроме того, не класть в блюда перец (*бу фан ла*
不放辣
).

Существует широкая сеть ресторанов, где на стол подается открытый кипящий самовар, похожий на котел, – «*хого*» (

火锅

), который на Западе стал известен под японским названием «шабу-шабу». Традиционно он подогревался углями, теперь же – обычной спиртовой горелкой или даже электричеством. Вместе с ним вы заказываете самую разную снедь в сыром виде: кусочки мелко настриганного мяса, рыбы, овощи, тофу (соевый творог). Все это опускается на несколько минут в котел, где моментально готовится, а образовавшийся бульон выпивается. Китайцы любят такое совместное приготовление пищи, но европейцам это может быть немного непривычно, хотя и экзотично.

Прием пищи во время официального приема будет происходить несколько иначе. Все будет заказано заранее. В центре стола возвышается огромная ваза цветов. Официанты подносят вам небольшие порции блюд, то есть вам не надо будет брать их самим с нескольких блюд, что стоят на столе. Скорее всего, если обед дается в вашу честь, вам будет представлено даже меню – просто список блюд, которые вам предстоит попробовать. Если даже вам подали что-то из того, что вы не едите, не отказывайтесь, просто подождите, и официант уберет это, заменив очередным блюдом.

Поведение за столом

Китайские рестораны, порою даже вполне престижные, могут показаться европейскому посетителю несколько грязноватыми и обветшалыми. Вы сразу заметите обшарпанные столы и стулья, плохо помытый пол, грязные стекла на окнах – не удивляйтесь, на качество приготовления пищи это никак не влияет. Скорее указывает на большое число посетителей и популярность ресторана. Здесь нет ослепительно белых скатертей, блестящих бокалов, начищенных столовых приборов. Но не стоит беспокоиться, в целом гигиена в таких заведениях соблюдается на должном уровне, на стене обычно вы сможете даже обнаружить гигиенический сертификат. По китайским правилам нередко весь пищевой мусор просто бросается на пол (ведь с пола удобнее подмести!) или оставляется кучками на столе.

Традиционно китайская пища делится на основную и второстепенную. Основной (*чжуши*

主食

) всегда считались рис или лапша, это повелось еще от старой крестьянской традиции, где мясо и рыба в больших количествах не были доступны. Сегодня основная пища подается обычно в конце, когда вы уже распробовали все блюда, а теперь осталось лишь до конца наесться. Вы должны выбрать либо рис, либо лапшу (последняя обычно подается в супе или сваренной в воде), но стоит помнить, что в современных условиях, когда посетители ресторана обычно наедаются еще до подачи основных блюд, не стоит в самом начале заказывать слишком много риса или лапши.

Прием пищи в Китае носит ярко выраженный объединительный характер. Именно поэтому на стол ставятся общие блюда. В Китае не подается каждому его «личное» блюдо (исключение составляют лишь некоторые приемы высокого уровня), а поэтому иностранцы нередко совершают ошибку, заказывая каждому по отдельному блюду. В результате на столе

образуются буквально горы пищи, съесть которую решительно невозможно.

В Китае используются два типа столов для приема пищи – стандартные квадратные или прямоугольные столы и столы с большим вращающимся кругом посередине, сделанным из стекла или дерева. Такой вращающийся на шарнире круг – великое изобретение, ведь еда может «объехать» всех, не ущемляя никого, при этом не надо тянуться через весь стол, нарушая этикет. Традиционный большой стол должен вмещать двенадцать человек, есть столы и поменьше. Вот несколько простых советов, как вести себя, чтобы не нарушить гармонию за китайским столом:

- не накладывайте себе в тарелку слишком много еды, это будет свидетельствовать о вашей жадности;

- не берите с общего блюда последний кусок;

- не отказывайтесь, когда ваш хозяин накладывает вам пищу на тарелку или в пиалу, даже если вы не очень хотите это есть, – просто попробуйте немного, а потом официант в любом случае сменит тарелку;

- не кладите палочки плашмя на стол: только на тарелку или подставку так, чтобы один конец упирался в стол, другой – в край тарелки. Палочки, положенные сверху тарелки или пиалы, означают, что вы закончили есть;

- не раскручивайте столешницу с большой скоростью, вращайте круг медленно (обычно по часовой стрелке), давая возможность всем взять еду. Внимательно наблюдайте, не берет ли кто-нибудь в момент вращения пищу, тогда немного затормозите, дабы не испытывать реакцию соседа.

Кто все эти люди за столом?

Придя на званый ужин в ресторан, вы с удивлением можете заметить, что помимо хозяев пришло еще несколько человек, которых вы до этого никогда не видели (кстати, может быть, больше никогда и не увидите). Не стоит напрягаться, запоминать их имена и торопливо выяснять, кто эти люди, какое отношение они имеют к вашим совместным проектам и что вообще с ними стоит делать.

Чаще всего это просто добрые знакомые хозяев, которые решили воспользоваться случаем и пришли поужинать за счет фирмы своих друзей. С другой стороны, хозяева тем самым повышают свой статус в глазах своих друзей и партнеров – до сих пор во многих местах Китая иметь дела с иностранными организациями считается если не выгодным, то, по крайней мере, престижным. В этом смысле хозяева просто показывают вас своим друзьям. Одновременно это и намек для вас самих: дескать, посмотрите, каких интересных людей я знаю.

Это могут быть бизнесмены, старые партийные деятели, известные профессора. В данном случае их статус не имеет значения. Их обязательно представят, и они, скорее всего, вручат вам свои визитные карточки, поэтому вопросы о том, как их зовут, сразу отпадут.

Со всеми, кто сидит за столом, следует поговорить и оказать им внимание. Обязательно расспросите их, откуда они родом, можете спросить, каким бизнесом они занимаются (приготовьтесь, что внятного ответа можете и не услышать – не это главное), сколько у них детей, где работают или учатся дети. Можете спросить у них названия блюд, поговорить об особенностях китайской кухни. Ни в коем случае не ограничивайтесь парой вежливых вопросов, проявите искренний интерес. Уверяю, что в ответ вы можете услышать массу интересного из истории и культуры Китая.

Ешьте так, как едят китайцы

В Китае существует множество признаков, по которым китайцы моментально отличают «своего» от «не своего», человека, знакомого с китайской культурой, от новичка. Важнейший признак вашего понимания китайской культуры – то, как вы принимаете пищу,

что заказываете, какие разговоры ведете за столом. Нередко в Китае совместный поход с китайцами в ресторан является хорошей проверкой того, насколько вы понимаете «китайские хитрости», насколько вы податливы на китайские уловки и разгадываете ли «коды» китайской культуры.

Китайцы очень терпимы к ошибкам иностранцев при приеме пищи, в том числе и к тому, что гости не всегда точно знают правила рассадки, не умеют пользоваться палочками, не знают, в какой последовательности принимать пищу. Более того, хозяева с радостью расскажут вам о некоторых хитростях «пищевого ритуала». В любом случае, следите за тем, как это делают сами хозяева.

Никогда не критикуйте пищу и не говорите, что вам что-то не понравилось, – это будет равносильно оскорблению всей китайской культуры или, по крайней мере, ваших хозяев.

Ритуал приема китайской пищи не так уж и прост, даже если вы едите в самом простом ресторанчике, хотя этой премудростью можно быстро овладеть.

Начнем с простого и очевидного – с палочек. Лучше всего научиться есть палочками до того, как вы приедете в Китай, причем пользоваться ими следует свободно и непринужденно. Если вы не умеете держать палочки, китайцы с радостью постараются научить вас – это позволит хозяевам почувствовать себя доброжелательными учителями. В крайнем случае, вам всегда могут принести вилку, если вы попросите. Однако, если вас занесет в маленькие ресторанчики в китайских деревнях, там может вилки и не оказаться. Так что лучше начать тренироваться заранее.

Палочки для Китая – это нечто большее, чем инструмент для приема пищи, это – признак принадлежности к китайской культуре. В древности они отделяли «культурных» китайцев, которые ели палочками, от «варваров», которые подносили пищу ко рту руками. Сам иероглиф, обозначающий палочки для еды – «куай» (

筷

), состоит из двух графем – «бамбук» и «быстро», что очень точно отражает смысл «быстрого» поедания пищи с их помощью.

Про китайские палочки ходит масса рассказов и преданий, например о том, что они массируют десятки активных точек на руке, укрепляют здоровье и улучшают память, что в древности каллиграфы разминали кисти рук, переключаясь палочками, зажатыми в двух руках, сухие рисинки из одного блюда в другое, и многое-многое другое. Серебряные палочки, которые обычно использовались видными сановниками, якобы могли обеззаразить пищу или даже обнаружить в ней яд путем изменения цвета.

Палочки могут изготавливаться из дерева бамбука, пластмассы, кости, золота, серебра. С тремя последними вы вряд ли столкнетесь, если только не посетите очень дорогие рестораны. Сегодня самыми распространенными в обиходе являются пластмассовые палочки, что связано с их дешевизной и желанием сохранить деревья. Пластмассовые палочки многоразовые, а качество их дезинфекции сомнительное. Поэтому лучше сразу же попросить деревянные одноразовые палочки (*чжу куай*

竹筷

). Деревянные палочки обычно скреплены у основания, их надо разорвать, разведя аккуратно в стороны, а затем потереть друг о друга, чтобы счистить заусенцы, если не хотите получить занозу в губе.

Обычно в хороших ресторанах палочки лежат на специальных фарфоровых или металлических подставках, в простых заведениях их просто подают упакованными в бумажные пакеты.

Сегодня существуют целые промыслы по изготовлению палочек, они могут расписываться вручную, на них наносится тончайшая инкрустация, некоторые из них имитируют палочки императора.

Ложкой (*шаоцзы*

勺子

) можно есть суп, накладывать себе рис, иногда рыбу с подливой, мягкие доуфу Кусочки «пекинской утки», завернутые в рисовый блин вместе с соевой пастой и приправами, едят руками, хотя держат этот «сверток» палочками. Руками иногда едят некоторые десерты и овощи, все остальное – исключительно палочками.

Внимательно наблюдайте за тем, как едят палочками китайцы. Держите палочки за верхнюю треть, как это делают сами китайцы, но не берите их за верхнюю часть. Никогда не накалывайте ничего палочками, не пытайтесь сильно сжать пищу – в этом случае она, скорее всего, выскользнет. Не пытайтесь зажать палочками рис, а подцепите его снизу, как ложкой, до конца не сводя палочки – клейкий китайский рис именно для этого и предназначен. Не придвигайте к себе палочками пиалу или тарелку – это неприлично. Никогда не втыкайте палочки вертикально в пищу, например в рис, поскольку это может ассоциироваться с болезнями или смертью.

Вообще, вы быстро обнаружите, что есть китайскую пищу именно палочками действительно очень удобно. По положению палочек определяется и то, хорошо ли вы поели, так, например, китаец скажет «палочки и чашки для еды – в беспорядке» (

碗筷狼籍

ванкуай ланцзи). Это значит, пир удался на славу

Что пить в Китае

Конечно, лучше всего пить чай. Но не удивляйтесь, если в ресторане вам подадут совсем не тот ароматный напиток, к которому вы привыкли, – чаще всего в ресторанах средней руки подают недорогой чай, чтобы просто утолить жажду.

Благодаря разнообразию сортов чая в Китае иностранец нередко не может правильно сформулировать, какой напиток он все же желает заказать, поэтому просто говорит – «зеленый чай». Под этим термином может подразумеваться множество чаев, но обычно речь идет о *чае лунцзин* – «драконий колодец» (

龙井茶

), реже – об *инъчжэнь ча* (

银针茶

) – «серебряные иглы», получившем свое название за длинные листики, похожие на иголки. Широко употребляется *чай улун* (

乌龙茶

), видов которого насчитывается более десятка. Многие предпочитают «выдержанный» несколько лет и ферментированный чай *пуэр* (

普洱茶

) из провинции Юньнань, характерного бурого цвета, – чай тем дороже, чем старше его возраст. Нередко он также именуется «чай гунфу» за то, что придает энергию, обладает лечебными свойствами, но не перевозбуждает. Черный чай в Китае именуется «красный чай», (*хунча*

红茶

) производится в провинции Фуцзянь и пьется маленькими чашечками, его редко подают в ресторанах. Любимый многими европейцами чай с жасмином (*моли хуача*

茉莉花茶

), тоже обладающий легким возбуждающим действием, на самом деле не является столь уж популярным в Китае, хотя и его можно заказать в ресторане. Сегодня широкое

распространение получили смеси чаев (например, улун с женшенем

人参乌龙

, действующий почти как кофе), чай с различными добавками, например со вкусом дыни, ананаса, манго. С последней категорией чаев надо быть крайне осторожным, поскольку в дешевых магазинах и ресторанах вкус может достигаться за счет не смеси натуральных продуктов, а отдушек и пищевых добавок.

Вечером в ресторане имеет смысл заказать хризантемовый чай (*цзюхуа ча*

菊花茶

) – напиток золотистого цвета, который успокаивает и хорошо утоляет жажду. Его обычно подают с дробленным фруктовым сахаром. Летом предпочтительнее пить фруктовые чаи, например «чай восьми драгоценностей» (*бабаоча*

八宝茶

), в состав которого входят кусочки фруктов.

В любом случае, если вы хотите попробовать разнообразный качественный чай, вам стоит пойти в специальную чайную, в ресторанах же вам будут подавать некий усредненный вариант.

Традиционно китайцы также пьют теплую кипяченую воду (*кайшуй*

开水

) – холодная, как считается, нарушает баланс инь-ян. В большинстве ресторанов недорогой зеленый чай или теплая вода подается сразу же и может не входить в счет.

Долгое время всех, кто посещал Китай, особенно приезжающих из США и стран Западной Европы, предупреждали по поводу низкого качества китайской воды, пугали большим количеством заболевших. Частично такие страхи имели под собой почву, но сегодня в крупных городах никакой опасности нет, равно как нет ее вообще, если соблюдать простейшие правила.

Качество воды в Китае действительно не очень хорошее, поэтому никогда не пейте воду из-под крана, из колодцев и даже натуральных источников, например ручьев. Дело в том, что уровень промышленного загрязнения в Китае таков, что вредные вещества вполне могут попасть даже в горные ручьи, если это, естественно, не далекое высокогорье.

Для питья, приготовления блюд, чистки зубов лучше всего использовать бутилированную воду. В гостинцах она часто предоставляется бесплатно, во всех других случаях не поленитесь купить ее в магазине.

Существует большое количество вполне качественной китайской минеральной воды (например, «Лаошань», «Нунфу шаньцюань» – «Горный источник крестьянина»), а также воды, производимой под маркой и по лицензиям известных фирм (Evian).

Если вы не очень хорошо знакомы с китайскими брендами, *старайтесь избегать неизвестных вам марок воды и напитков*, особенно в небольших городах. Вполне хорошо утоляют жажду бутилированный зеленый или черный чай.

А если что покрепче?

В Китае испокон веков сложилась целая культура, именуемая «цзю вэньхуа» – «культура вина». Это не только изготовление самых разнообразных спиртных напитков, но и особый способ их потребления, а также сопутствующие ему традиционные «герои», стихотворения, исторические анекдоты и рассказы. По самым приблизительным подсчетам, количество марок спиртных напитков, в основном водок, доходит в Китае до десяти тысяч! Всей этой культуре и напиткам посвящены огромные фолианты, написанные знатоками своего дела. Здесь же – лишь самые общие сведения.

С потреблением вина здесь связано много понятий. Например, ресторан может звучать

как *цзю цзя* (

酒家

дословно «винная семья») или «цзю лоу» (

酒楼

– «винная беседка»), «прием» – «цзю хуэй» (

酒会

– «винная встреча»), а большинство гостиниц, в том числе и крупных, традиционно именуются «цзю дянь» – «винный дом» (

酒点

).

Формально все китайские спиртные напитки именуются «цзю» (

酒

) – это и вино, и водка, и спиртосодержащие настойки. Раньше этим иероглифом обозначались специальные лечебные и галлюциногенные препараты, которые использовали шаманы для вхождения в соматическое состояние и врачевания людей. Сегодня же вино обозначается как «виноградное цзю» (*путао цзю*

葡萄酒

), водка – как «белое цзю» (*бай цзю*

白酒

), коньяк и бренди – «байлань ди» (

白兰地

, это транслитерация английского слова «бренди», дословно «земля белых орхидей»), пиво – «пи цзю» (

啤酒

), шампанское – «сянбиньцзю» (

香槟酒

, дословно «вино ароматного бетеля») и т. д.

Китайцы утверждают, что китайская водка значительно полезнее, чем ее западные аналоги, что она «крайне питательна», от «нее никогда не болит голова» и т. д. Именно так вас и будут уговаривать выпить. Верить этому или нет – вопрос ваших личных предпочтений.

Китайские водки изготавливаются из гаоляна (хлебный злак рода сорго с очень высоким стеблем), риса, пшеницы.

Разнообразие китайских водок поражает воображение. Помимо общекайтайских марок, в каждой провинции существуют свои «фирменные» водки. Во всех случаях такую водку сопровождает легенда о том, как ее создали Лао-цзы, известные поэты Су Дунпо или Ли Бо, Конфуций и другие великие люди китайского прошлого. Всемирно известной китайской маркой стала рисовая водка «Маотай» (

茅台

), производимая в провинции Гуйчжоу, в уезде Жэнь-хуай, крепостью 72 градуса, и продаваемая в небольших глиняных бутылках. На ней гордо написано «Водка для официальных приемов». Хороший «Маотай» стоит около 600–800 юаней (ок. \$88), хотя разумный китаец ограничится бутылочкой за 300 юаней (ок. \$44).

Самой дорогой считается водка «Улянье» – «Напиток пяти злаков» (

五粮液

), производимая в провинции Сычуань. Такая водка имеет выдержку, как, например, хороший коньяк, 10–20 лет, и в зависимости от этого цена за бутылку может достигать до тысячи долларов. Известны случаи, когда китайских чиновников судили за взятки, которые

они получали именно этой водкой.

Вкус китайский водок, мягко говоря, своеобразен и далеко не всегда подходит западному потребителю. Может быть, это и к лучшему – это отличный повод сохранить здоровье в Китае после практически ежедневных званых ужинов.

По утверждениям знатоков, наиболее близки к западным вкусам недорогие китайские водки, например «Эрго тоу» (

二锅头

«Водка двойной перегонки»), изготавливаемая из гаоляна, и несколько более дорогой «Лао бэйцзин» (

老北京

«Старый Пекин»), «Байнянь нюлань» («Столетний загон для коров»

百年牛栏

) из провинции Шаньдун. «Эрго тоу» когда-то считалась самым демократичным по цене напитком, однако благодаря популярности сегодня можно насчитать свыше десятка марок этой водки, заметно различающихся по качеству, и, как следствие, их цена может отличаться в десятки раз.

Северо-восток Китая гордится своими водками, в бутылках которых помещены разные растения или рептилии, например ящерицы, змеи, скорпионы, игуаны. Такие водки считаются лечебными, их подают не бутылками, а маленькими стаканчиками, и пить в большом количестве их не принято.

Рынок подделок китайской водки колоссален, так что для подарка покупайте ее только в больших магазинах и старайтесь избегать маленьких лавочек, которые торгуют порою круглосуточно.

Вино в привычном для нас смысле – как продукт, сделанный из винограда, – стало активно распространяться в Китае лишь недавно, в 70—80-е гг. XX в., и становлению виноделия здесь в немалой степени способствовали французы. В основном это дань западной моде, сами китайцы вино употребляют крайне редко и склонны к значительно более крепким напиткам. На официальных приемах вам предложат сухое красное вино, но эта часть церемониала также связана с приходом западной культуры. Самым известным считается сухое красное вино (*ганьхун*

干红

) марок «Чан чэн» (

长城

«Great Wall» или «Великая стена»), высоким качеством отличаются «Чанюй», производимое в провинции Шаньдун, и «Ванчао» (

王朝

«Династия»). Последнее время стали популярны тибетские вина, ряд вин, производимых в Синьцзян-Уйгурском автономном районе, например «Сычоу лу» (

丝绸之路

«Шелковый путь»).

Интересным напитком может стать подогретое шаосинское вино (

绍兴酒

по названию города Шаосин в Восточном Китае, в провинции Чжэцзян) – на самом деле рисовая водка, которая чем-то напоминает японское саке (*цинцзю*

清酒

). Существует множество категорий шаосинского вина – от вполне демократичного по цене до очень дорого.

Китайское пиво считается очень качественным, его производство опирается на давние европейские традиции: первые пивоварни здесь ставили немцы еще в конце XIX в. Помимо широко известных западных марок, очень качественными сортами местного пива считаются «Циндао», «Яньцзинь», «У син» и ряд других.

Решите сразу, сколько вы будете пить

Любой поход в ресторан Китая, любой совместный ужин всегда является для организаторов прекрасным поводом напоить иностранца. Неискушенному в китайских делах человеку бывает очень сложно удержаться в разумных пределах, так как у китайцев существуют десятки способов заставить вас пить.

С одной стороны, это конечно же проявление гостеприимства. С другой стороны, *попытка заставить вас потерять лицо*. Увы, в большинстве случаев она бывает вполне успешной. В-третьих, это способ выбить вас из привычного ритма жизни. Скорее всего, на следующий день с раннего утра будут назначены переговоры, о которых прекрасно осведомлены ваши хозяева, поэтому будет сделано все, чтобы вы не смогли сосредоточиться именно на деле после вчерашнего.

К тому же в Китае есть поверье, что иностранцы просто обязаны много пить, особенно это относится к русским. Это объясняется частично и тем, что по парадоксальным причинам многие иностранцы, попадая в Китай, действительно слишком расслабляются, так как выходят за рамки собственной культурной среды, сдерживающие факторы перестают действовать. Любой знаток Китая расскажет вам о десятках случаев, когда официальные переговоры и серьезные сделки находились на грани срыва, а иногда и действительно срывались из-за внезапно проснувшегося стремления изучить китайскую «винную культуру» как можно доскональнее.

На высоких официальных приемах вам, скорее всего, предложат «Маотай» и сухое красное вино, и этим все ограничится. Однако обычные дружеские походы в ресторан и на банкеты могут перерасти в весьма продолжительные возлияния, при этом чем проще публика (не будем забывать, что многие китайские бизнесмены являются выходцами из тех слоев населения, где царит простота нравов), тем упорнее будут уговаривать вас выпить как можно больше.

Заранее приготовьтесь к тому, что вам будут предлагать много пить, и выработайте подходящую для вас тактику.

Существует известный китайский способ «три чарки» или «три стаканчика» (хэ саньбэй), которым обычно испытывают гостя. Гость должен выпить по три маленьких чашечки водки по отдельности подряд с каждым (!) сидящим за столом. Поскольку за столом может сидеть десяток человек, то количество потребления спиртного может превысить литр. Не выпить – большое оскорбление! Ведь это знак дружбы и особого «братания».

Китаец может подойти к вам с бутылкой дорогой водки и со свой чаркой. Капнув себе пару капель, вам он нальет полную чашку и, поощряя возгласом «лай, лай» («давай, давай!»), заставит выпить несколько чашечек водки. Запомните этот прием – вы можете перехватить инициативу и воспользоваться им, обойдя так в инициативном порядке всех сидящих за столом.

Тосты. Первый тост всегда предлагает хозяин, сопроводив его короткой хвалебной речью. Образованные китайцы могут предложить также тосты за каждого члена делегации, но обычно все ограничивается лишь первым приветственным словом. Дальше просто поднимаются бокалы с криком «гань бэй» (

干杯

«до дна!» или дословно «осушим бокалы!»). На практике это не означает, что от вас требуют именно осушить бокал, но иногда, особенно в простой компании, от вас могут потребовать все пить до дна. В этом случае лучше решительно помахать рукой влево-вправо перед собой и сказать «бу гань, бу гань!» («не до дна!»)

不干

). Это вполне соответствует нормативу культуры.

Вы сами можете предложить тост (*цзинцзю*

敬酒

) за хозяина или руководителя китайской стороны, а также в самом конце – в благодарность за прием, а также с пожеланием успеха совместного дела. За каждого сидящего за столом, за его семью, за жен и детей произносить тосты не принято, но вот пожелать процветания и успеха в семье и «десяти тысячах дел» вполне возможно.

Прежде всего вы должны сразу решить для себе, будете ли вы вообще пить в Китае. Нельзя с одним человеком отказаться пить водку, если вы ее уже пили с другим китайским партнером. Слухи в Китае распространяются быстро, и это будет расценено как неуважение с вашей стороны. Вы можете объявить, что пьете только вино или не пьете вообще ничего, кроме сока. Последнее утверждение вызовет немало вопросов, но спасет вас от многих неприятностей. После этого сами китайцы, зная ваше пристрастие к трезвости, не только не будут предлагать вам спиртного, но еще и оградят вас от других китайцев, желающих вас напоить.

Можете сослаться на то, что вы не пьете по причинам «проблем со здоровьем» или сейчас «принимаете лекарство, несовместимое с алкоголем». А вот ссылка на то, что вы не пьете спиртного по религиозным причинам (если вы, конечно, не настоящий буддийский монах), не является серьезным оправданием.

Не питайте иллюзий по поводу того, что вы сможете избежать питья просто путем вежливого отказа, ко всему надо готовиться заранее.

Искушенные в китайских делах иностранцы выработали массу способов, как избежать постоянных ударов по здоровью, наносимых таким застольем.

При этом история сохранила множество неожиданных или даже экзотических решений этой проблемы. Так, один бизнесмен регулярно заручался справкой от врача, что пить ему противопоказано, и еще перед банкетом радостно демонстрировал ее китайским коллегам. Другой приносил с собой ровно одну бутылку одной и той же западной водки и сообщал, что может пить только ее. При этом, как вежливый человек, наливал всем. Поэтому, к счастью, ему доставалось совсем немного.

Кто-то специально приводит с собой на банкеты помощника, который способен выдержать изрядную долю алкоголя и которому не надо на следующий день принимать важных решений.

Поскольку по-китайски принято опрокидывать рюмку коротко и резко, при небольшой тренировке можно научиться выливать содержимое за плечо (главное, чтобы сзади никого не было) или под стол. Существуют совсем экстремальные способы, например регулярное вызывание рвоты после обильных возлияний. Можете положить на колено несколько плотно сложенных тканевых салфеток, которые обычно подают за столом, и выливайте водку из маленьких чашечек прямо на них.

Никогда не допивайте свой бокал до конца, если не хотите, чтобы его тут же наполнили вновь. Помните, что одной-двумя рюмками дело не ограничится, поэтому лучше просто пригубить свой бокал. Попросите себе принести минеральной воды без газа и наливайте себе ее вместо водки либо попросите своего помощника постоянно таким образом разбавлять водку в вашем бокале. Приготовьтесь и к тому, что эту уловку заметят – ничего страшного, просто улыбнитесь в ответ и скажите, что сегодня вы не хотите много пить, но одновременно и не хотите обижать хозяев

За столом наберитесь терпения

Прием пищи в Китае не имеет никакого отношения к утолению голода – это участие в

сложном и неторопливом ритуале. Поэтому приготовьтесь, что все может продолжаться значительно дольше, чем вы предполагали. У вас поинтересуются, что вы предпочли бы поесть, но здесь лучше целиком полагаться на ваших хозяев. Не пытайтесь мучительно вспомнить названия тех блюд, которые вы когда-то ели у себя на родине, – даже если вы вспомните, все равно в Китае вкус у них будет совсем другим. Если вы не едите очень острую пищу, сразу предупредите об этом.

Хозяин обязательно закажет три-четыре холодные закуски (*лян цай*

凉菜

), несколько основных блюд и два-три десерта, например фрукты в карамели или просто блюдо с фруктами (*шуйго пань*

水果盘

).

Приготовьтесь к тому, что трапеза затянется как минимум на полтора часа – неважно, обед это или ужин. Поэтому весь свой остальной день планируйте с расчетом, что за столом вы будете проводить как минимум около двух часов в день, если не больше. Торопиться и сообщать хозяевам, что «у вас еще встречи», не принято (это будет означать, что вы кого-то цените больше тех, кто сидит перед вами за столом), ритуал долгого приема пищи надо выдержать до конца.

Китайцы обычно не приглашают своих жен и тем более детей на такие трапезы, однако вы имеете полное право прийти со всей своей семьей, если она приехала с вами в Китай.

Стоит ли приглашать в ответ?

Стоит ли после многочисленных совместных трапез за счет принимающей стороны пригласить китайских партнеров на ответный ужин? Или, может быть, имеет смысл оплачивать посещение ресторанов через раз, вместе с хозяевами? Именно так подсказывают нам правила европейской вежливости.

Китай же в этом отношении вполне лоялен и менее требователен. Наоборот, скорее всего, вам просто не дадут заплатить за себя в ресторане. Если же вы пригласите в ресторан китайских друзей, скорее всего, именно они заплатят за всех, хотя западная культура предполагает другое правило – «платит тот, кто приглашает». В Китае же принято несколько иначе: платит тот, кто представляет страну пребывания.

Еще китайские императоры предписывали своим наследникам сытно кормить заезжих гостей и не брать с них за это никакой компенсации. Здесь цель несколько другая: очаровать, сделать навсегда своим союзником. Совет замечательный – ведь до сих пор это действует безотказно, а посетители Китая с восхищением вспоминают о разнообразии китайской кухни.

Ответное приглашение на ужин не является обязательным, но будет понято абсолютно правильно и воспринято дружелюбно. Если вы сделаете это, то сразу оговорите, что платить будете вы. Вы можете предложить представителям китайской стороны самим выбрать ресторан (наверняка они знают местные заведения лучше). Но можете сделать это более изящно: у хороших друзей или у менеджера в отеле поинтересуйтесь, какой ресторан поблизости считается престижным и отличается хорошей пищей. После этого попросите заказать вам отдельный кабинет (*баофан*) в этом ресторане.

В ресторане выбор блюд поручите китайской стороне. Будет нелишним заранее ознакомиться с тем, что является самым известным блюдом в этом ресторане (практически у каждого китайского ресторана есть свое коронное блюдо), и сами закажите именно его.

В ресторане сами попросите счет, а когда будете расплачиваться, лучше всего выйти из кабинета и подойти прямо к стойке менеджера ресторана и там передать деньги или кредитную карточку. Рассчитываться при всех в большинстве случаев считается невежливым и может быть воспринято как желание показать, как много денег вы потратили на своих

гостей. В крайнем случае, отвернитесь от стола и вложите деньги в меню или передайте официанту как можно менее заметным жестом. Чаевые оставлять не принято, поэтому придется дожидаться сдачи...

Заключение: не бойтесь отступить

По прочтении некоторых пассажей этой книги может показаться, что Китай – воплощение хитрости, утонченной изворотливости и неискренности. Совсем нет, это – абсолютно неправильное мнение! В Китае подобных явлений в деловом общении не больше и не меньше, чем в любой другой стране. Просто Китай, в отличие от того, что может показаться при первой встрече, – страна с очень сложной иерархической системой человеческих отношений, здесь обязывает очень жесткий деловой этикет, соглашения достигаются непросто, а логика действий принимающей стороны не всегда очевидна. В рамках этого делового этикета существует бесконечное множество ловушек, связанных с национальными традициями и ритуалом общения, а поэтому к контактам с Китаем надо готовиться особенно тщательно. В Китае ничего не бывает «просто и сразу» – как бы высоко ни оценивали вы свои способности и что бы вам ни обещали китайские партнеры, в любом случае все произойдет строго в соответствии с «ритуалом» и в «положенное время».

Подготовьтесь хорошенько! Не организуйте визит в Китай или переговоры с китайскими партнерами впопыхах: ни один визит в Китай не может быть рядовой поездкой или простым протокольным мероприятием, все должно быть тщательно подготовлено, выверено, следует продумать несколько вариантов действий. Не переносите механически свои представления о бизнесе, праве, деловом этикете на китайскую почву – все равно здесь все произойдет так, как принято, а не так, как вы хотите. Просто изучите эту специфику, и умело пользуйтесь ею. Не ленитесь – попытайтесь понять Китай, его историю, его традиции, его логику действий.

Без огромного уважения к Китаю в этой стране делать нечего, и речь идет не только об уважении к экономическим достижениям этой страны, но, прежде всего, о признании важности, значимости, ценности той традиции и того менталитета, которые и сформировали эту огромную и мощную цивилизацию. Найдите время хотя бы в общих чертах познакомиться с китайской культурой и его исторической судьбой. Вам станет многое понятно в том, как следует общаться с представителями этой культуры.

Ведь вам придется иметь дело не только с отдельно взятым китайским политиком, предпринимателем, крестьянином или ученым. В лице каждого из них вы столкнетесь с представителем тысячелетней, самой растянутой во времени традиции в мире, с ее огромным, буквально генетически сформированным опытом выживания в политике, бизнесе, в переговорах, в повседневном общении. Желает того китаец или нет, но автоматически он будет стремиться вас использовать, вовлечь в свою сеть весьма причудливых логических взаимодействий, стараясь получить от вас все, что только можно. Китай – это очень жесткая утилитарная культура. Хотите в ней выжить и извлечь для себя пользу? Готовьтесь к встрече с ней заранее. Быть может, вы думаете, что едете в Китай, чтобы использовать его в своих целях? Поверьте, на самом деле окажется, что это Китай использует вас.

Китайцы мыслят не столько стратегически, сколько стратагемами – четкими, небольшими планами, построенными на хитрости, уловке, дезориентации соперника. Такова традиция, и никакого личного отношения к вам это не имеет. Но такая форма выстраивания отношений срабатывает автоматически, и не исключено, что именно вы можете стать жертвой данной традиции.

Не обольщайтесь формальными уверениями в дружбе, в вашем приоритете по отношению к другим конкурентам – все это не более чем дань традиционной вежливости. Китай, как массовый индивидуум, всегда исходит из соображений прямой выгоды для себя,

простого и явного прагматизма, он всегда защищает только свои интересы и, главное, имеет тысячелетний опыт реализации подобных целей. Никогда не заигрывайте с Китаем, даже на миг не допускайте мысли, что вы все понимаете и полностью контролируете ситуацию. Ни на миг не расслабляйтесь, не позволяйте себе заносчивости, не обольщайтесь временными успехами, иначе вы станете жертвой мгновенной реакции китайской деловой культуры и в один момент потеряете все, что удалось накопить. Тяжело? Да! Но вы же хотите работать с Китаем? Ведь это действительно может быть выгодно или, по крайней мере, увлекательно!

Китай – грамотный, опытный, очень жесткий партнер, нацеленный нередко на перехват инициативы, на выдавливание вас из бизнеса, подчинение ваших интересов своим, причем делаться все это будет с улыбкой на лице. Но если вы сумели овладеть некоторыми тонкостями делового этикета и хотя бы отчасти понять менталитет народа, то Китай станет выгодным и надежным партнером. Пускай не навсегда, но хотя бы на время.

Тщательно подбирайте себе переводчиков и консультантов, экспертов и юристов, досконально проверяйте китайских партнеров, изучайте деловой опыт ваших предшественников в Китае, овладевайте китайскими деловыми ритуалами, изучайте китайские законы и их правоприменение. Если у вас нет времени на все это, отложите контакты с Китаем на будущее, иначе вольетесь в ряды тех, кто думал, что в Китае он желанный гость, но лишь пополнил число разочаровавшихся или вовлеченных в сферу китайских интересов лишь с небольшой выгодой для себя.

С самого первого контакта с Китаем начинайте формировать свое «лицо» – свой деловой и личный статус в соответствии с китайскими традициями. Запаситесь терпением и не проявляйте поспешности, покажите, что вы готовы обсуждать проблему, вести переговоры или просто дружески общаться ровно столько, сколько того требует деловой китайский этикет. Вашим главным принципом должен стать лозунг «знание и терпение».

Ну а если вы чувствуете, что «все прекрасно, но результата никакого нет» или что «сотрудничество идет, но не в нашу пользу», воспользуйтесь тем, что китайская классика называет лучшим из приемов: «Отступление – вот высшая из всех стратагем». Берегите свои силы и не участвуйте в том, что заставляет вас напрасно тратить время или изнуряет без всякой отдачи. Не принимайте участия в той игре, которую навязывают вам партнеры, не давайте себя втянуть в то, что не работает непосредственно на вас, в непонятные вам действия, если вам не ясна их логика. Отступите и осмотритесь. Проанализируйте ситуацию и посоветуйтесь со специалистами. Смените партнеров или свою команду. Измените свое отношение к Китаю на более уважительное и постарайтесь избавиться от иллюзии собственной значимости. И начинайте все с начала – с чистого листа.