

Как вести дела
с китайскими
партнерами



Ни хао!

Константин
Батанов



альпина
ПАБЛИШЕР

Константин Батанов

Ни хао!

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=45001520

Ни хао! Как вести дела с китайскими партнерами: Альпина Паблишер;

Москва; 2019

ISBN 978-5-9614-2868-1

Аннотация

Политические, экономические и туристические отношения Китая и России активно развиваются. Российские предприниматели сталкиваются как с обычными трудностями, сопряженными с открытием бизнеса, так и с проблемами, связанными с необходимостью взаимодействовать с людьми совсем другой культуры. Как же вести себя с китайцами, чтобы эффективно развивать свое дело и достичь поставленных целей? Об этом рассказывает китаевед, переводчик и предприниматель Константин Батанов. Раскрывая особенности китайской культуры и психологии, автор делится многолетним опытом общения с китайцами, описывает их отношение к работе и к иностранным партнерам. Читатель узнает, какие мотивы движут китайцами, почему стоит воспринимать переговоры как поле боя, как вести себя в китайском коллективе и многое другое. Значительная часть книги посвящена древним китайским тактикам достижения успеха, актуальным и в наши дни. Автор объясняет, как эти

приемы используются сегодня, и учит противостоять им. Это взгляд на китайский деловой мир одновременно изнутри и извне, и поэтому эта книга – мощнейшее оружие для тех, кто решил этот мир покорить.

Содержание

Предисловие	7
Часть I	13
Глава 1	14
Глава 2	34
Глава 3	43
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Константин Батанов

Ни хао! Как вести дела с китайскими партнерами

Редактор *Любовь Любавина*

Главный редактор *С. Турко*

Руководитель проекта *О. Равданис*

Корректоры *Е. Аксёнова, Т. Редькина*

Компьютерная верстка *О. Макаренко*

Дизайн обложки *Ю. Буга*

© Константин Батанов, 2019

© ООО «Альпина Паблицер», 2019

Все права защищены. Данная электронная книга предназначена исключительно для частного использования в личных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части, фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от то-

го, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.

Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

*** * ***

*Посвящается моей любимой супруге Светлане
Батановой*

Предисловие

За окном шел ливень. Казалось, что напряжение в переговорной нарастало по мере ухудшения погоды. Во время очередного раската грома мой улыбочивый собеседник вытащил нож, превратился в хмурого злодея и кинулся на меня. Я ушел с линии атаки и применил прием древней русской борьбы, который называется «небесный тигр разрушает горный перевал» или – в просторечии – «удар железным ломом по хребту». Оппонент со стоном выгнулся и затих. Одновременно его сопровождающий, раскидывая попадающуюся на пути мебель, схватил стоявшее в углу копьё и попытался воткнуть его в меня, со свистом рассекая оружием воздух. Мелькнула мысль: «А копьё-то несувенирное». В этот раз мне помог прием «железный дракон приземляется между двух озер», что означает удар ломом между глаз. Сопровождающий сполз по стене. Как хорошо было бы сейчас оказаться на кухне в своей московской квартире, пить чай с лимоном и смотреть очередной глупый сериал по телевизору. А между тем последний участник нашей беседы – человек, которого я считал своим другом, – с душераздирающим визгом разбил люстру и попытался запрыгнуть на меня из-за спины. «Так вот какой ты нехороший человек», – успел подумать я. Мой теперь уже бывший друг глубоко охнул и затих, приземлившись своим грузным телом на заботливо

подставленное мной острие лома. «Господа! Мое кунг-фу оказалось сильнее вашего!» – сказал я вежливо. Никто не отреагировал на мои слова, только гром проревел что-то неразборчивое, а окровавленный лом отразил всполох молнии на небе.

Примерно такие аллегории можно использовать для описания переговоров с китайскими партнерами. В этой книге я постарался рассказать о своем двадцатилетнем опыте почти ежедневного общения с носителями китайского языка и культуры. В ходе этого общения достаточно часто случались драки и даже небольшие войны, только проходили они иначе, чем было обрисовано выше: противостояние разворачивалось на поле интеллекта, хитрости, психологии, а иногда победа доставалась тому, кто совершит более неблагоприятный поступок. И я не всегда выходил победителем. В Китае мне довелось побывать несколько раз в роддоме и в морге, в тюрьме и в ЦК Компартии Китая, а также во многих других местах. И в какие только ситуации я не попадал! Мой опыт работы в России во многом повторяет китайский: и там, и тут я был неразрывно связан с китайскими коллегами, друзьями и партнерами. Кто-то упрекнет меня в том, что в этой книге я делаю акцент на китайском коварстве и хитрости. На самом деле алгоритмы действий, о которых я говорю, описаны в древнекитайских трактатах и, соответственно, являются неотъемлемой частью китайской культуры. Неудачи и стремление повысить эффективность своей работы подвигли ме-

ня изучать в оригинале (благо уровень владения китайским позволяет) древнекитайские трактаты по тактикам и стратегиям ведения войн, манипулирования противником, достижения преимуществ в переговорах и конкурентной борьбе. В трудах китайских мудрецов, написанных примерно две с половиной тысячи лет назад, я обнаружил ряд параллелей с современной жизнью, а также немало суждений, которые можно использовать и сегодня. Я увидел, что со многими идеями, схемами и явлениями я неоднократно уже сталкивался в своей профессиональной деятельности, но у меня не хватало знаний, чтобы классифицировать их. Конечно, есть и различия – в эпоху, когда создавались эти сочинения, поражение одного из противников зачастую означало его смерть. Сейчас времена менее суровы и проигрыш уже не чреват гибелью. Можно сделать вывод о том, что люди не очень изменились за последние 2500–3000 лет, но зато жить стало безопасней.

Острая конкуренция в китайском обществе в значительной степени формирует местный стиль общения, обуславливает стремление добиться превосходства над окружающими и получить прибыль любым способом. Борьба за место под солнцем здесь начинается значительно раньше, чем во многих других странах. Судите сами: в начальных классах школы учится по 60 детей в каждом. Успехи учеников оцениваются по 100-балльной шкале, поэтому сразу видно, кто лучше, кто хуже, и отсидеться за спиной одноклассников, успо-

каивая себя, что, дескать, учишься не очень хорошо, но и не хуже других, не получится. Потом приходит пора поступать в высшее учебное заведение. Конкурс составляет 3000–5000 человек на место. Надо сдать шесть экзаменов за три дня, по два экзамена в день. Система оценок также 100-балльная, и, если абитуриент не добрал хотя бы одного балла, ему придется отложить поступление на следующий год. Причем стремление к участию в подобных жестких испытаниях присутствует у китайцев на ментальном и генетическом уровне: еще в Средние века абсолютно любой китаец вне зависимости от своего социального происхождения и материального достатка мог сдать экзамены и сделать карьеру, заняв высшие государственные должности за исключением императорской.

Поэтому китайцы совершенно не боятся трудностей и упорного труда. Их предки несколько тысячелетий назад уже называли манипуляции и ведение интриг искусством, изучали их и описывали в книгах, передавали свои наблюдения и выводы потомкам, и каждое новое поколение обогащало древнюю теорию и практику своим опытом. Если вы планируете начать работу с Китаем, то имейте в виду, что придется иметь дело с закаленными в конкурентной борьбе, вооруженными вековыми знаниями людьми, какими бы простыми, добродушными и недалекими они вам ни казались.

В русском языке есть выражение «хитрый, как сто китайцев», которое обозначает чрезвычайно хитроумного, изво-

ротливого и предприимчивого человека. Чтобы успешно сотрудничать с такими «хитрецами», надо быть во всеоружии.

В первой части я расскажу о тех элементах китайской культуры, психологии и быта, с которыми вам придется столкнуться в первую очередь при общении с китайскими партнерами. Вторая часть предназначена для тех, кто решит посетить Китай как турист или по работе. Части III–VI посвящены различным аспектам взаимодействия с китайцами в ходе совместного ведения бизнеса. Вы узнаете о различных стратегиях и тактиках, применяемых китайскими бизнесменами в борьбе за свои интересы, научитесь противостоять им и сами сможете использовать эти приемы для достижения своих целей. Кроме того, я объясню, как лучше вести себя в китайском коллективе и эффективно управлять им. Все наблюдения, оценки и умозаключения носят субъективный характер, я не претендую на новое слово в китаеведении или психологии.

Надеюсь, эта книга будет интересна тем, кто уже развивает или только планирует начать сотрудничество с Китаем, а также тем, кто хочет добиться более эффективной коммуникации с окружающими вне зависимости от их национальности.

Я очень благодарен всем, кто меня поддерживал и стимулировал к написанию этой книги, всем, кто верил в меня: моей семье, коллегам и друзьям, в том числе Денису и Ольге Каналиным, Николаю Анисину, Николаю Шарапанов-

ву, Ивану Старикову, Владимиру Шину, Владиславу Кузнецову и другим. Отдельная большая благодарность – моим врагам и недоброжелателям за то, что они заставляли меня повышать мой профессиональный уровень и помогли обрести опыт, временами весьма горький.

Часть I

Особенности китайской культуры и менталитета



Глава 1

Язык

МОЖНО ЛИ ОДОЛЕТЬ КИТАЙСКУЮ ГРАМОТУ?

Итак, вы начали контактировать с китайскими коллегами, и самое первое, с чем вам придется столкнуться, – китайский язык. Хорошо известно, что это сложный язык с иероглифической письменностью и необычным для европейского уха звучанием. Так и есть, но овладеть основами китайского языка возможно и желательно.

Китайский очень логичен и лаконичен. Порядок слов в предложении – строгий, его нельзя менять. Если вы четко и уверенно знаете, как выстраивать фразу, собеседнику-китайцу будет легче вас понимать. Слова, конечно, тоже надо знать, но их можно находить в словаре и подставлять в грамматические конструкции, и тогда вас поймут. Однако, если вы будете менять местами подлежащее и сказуемое, это усложнит восприятие сказанного вами вплоть до того, что дальнейшее общение окажется невозможным.

Других сложностей всего две: первая – поставить произношение и тоны, вторая – выучить иероглифы.

В китайском языке четыре тона, и поэтому для овладения им надо иметь музыкальный слух. Некоторые утверждают, что тоны в речи соблюдать необязательно, поскольку в быстрой речи они «стираются». Но ведь, если вы чего-то не замечаете, это вовсе не значит, что ничего такого нет. Во вторых, иностранцы, как правило, говорят по-китайски намного медленнее китайцев, даже если им так не кажется. То есть китайцы все прекрасно слышат и улавливают. Поэтому, если хотите произвести впечатление, старайтесь качественно овладеть произношением и тонами. Для этого нужно примерно полгода.

Еще примерно год-полтора потребуется на то, чтобы разобратся с иероглификой. Нет, вы не запомните все иероглифы, но у вас выработается память на них и процесс усвоения пойдет быстрее. Заниматься нужно ежедневно. Самый надежный вариант – писать по две-три строчки каждого нового иероглифа, периодически прописывать ранее изученные иероглифы, повторяя их значение и произношение. Естественно, надо соблюдать правила написания.

Вспоминается старая поговорка, которой руководствовались все успешные музыканты: «Талант – это хорошо, но у музыканта должен быть железный зад». Так же и в случае с изучением китайского языка: даже не имея особых способностей, вы преуспеете больше, чем одаренный, но неусидчивый человек, если будете заниматься по два часа ежедневно (сам я именно так и делал, когда был студентом).

Употребление в речи китайских пословиц, устойчивых словосочетаний, цитат их классиков и руководителей Китая различных эпох позволит произвести впечатление на собеседников-китайцев, так как будет свидетельствовать о ваших глубоких знаниях, интересе к культуре и истории, а также упорстве в изучении китайского языка. Важное условие – надо точно, однозначно понимать то, чем вы хотите украсить свою речь. Иначе могут возникнуть неловкие ситуации, если у пословицы или выражения окажется не совсем тот смысл, который вы имели в виду. Не используйте идиомы и поговорки, значение которых вам не вполне ясно.

Вообще изучать китайский язык полезно, так как это развивает усидчивость и образное мышление. Кроме того, владение китайским позволяет лучше постичь и древнюю культуру Поднебесной, и нынешний Китай – страну с развитой экономикой. Это знание может оказаться весьма полезным в материальном плане, что, в свою очередь, дает оптимистический настрой на будущее. Вспоминается немецкая шутка: «В Германии пессимист учит русский, оптимист – китайский, а реалист – арабский».

ПИСЬМЕННОСТЬ

Современные китайцы пишут иероглифы так, как принято на Западе, – слева направо, а раньше (да и сейчас при желании это можно делать) их писали сверху вниз – столбцами,

которые шли справа налево.

Иероглифы вызывают двойственные ощущения. С одной стороны, это пиктограммы, которые в конце концов стали изображаться согласно определенным стандартам и правилам. Можно предположить, что в основе большинства алфавитных письменностей лежали пиктограммы, впоследствии упростившиеся до букв. В Китае же письмо осталось на уровне модернизированных пиктограмм. Таким образом, можно предположить некоторую «законсервированность» мышления. С другой стороны, иероглиф – это символ, который несет в себе какой-то смысл. Попросту говоря, иероглиф, по сути, – условное обозначение типа дорожного знака. Заключение в иероглифе смысл улавливается быстрее, чем если бы его записали буквами, так как слово надо прочитать, а иероглиф сразу понятен в тот момент, как только его увидишь. Получается, что мышление не законсервировано, а, наоборот, направлено на скорейшее восприятие информации. Учитывая простоту нанесения черт, получается, что иероглиф в китайском (особенно если он изображен скорописью) можно написать быстрее, чем слово в европейском языке. Конечно, если есть навык. Напрашивается морская аналогия: если в море встречаются два корабля, то они могут, контактируя по радию, столкнуться с техническими помехами и потерять время на введение в курс дела, а могут объясниться с помощью флажковой азбуки. Конечно, использование флажковой азбуки тоже сопряжено с трудностями.

ми: надо иметь большой набор флажков и знать, что они обозначают, то есть ситуация почти как с иероглифами.

Каждый иероглиф представляет собой один слог. Слова обычно состоят из одного, двух или трех слогов-иероглифов. Двусложных слов несколько больше, чем трехсложных. В древнекитайских словах в основном был один слог – то есть они записывались одним иероглифом. Потом по мере развития общества, возникновения новых явлений и предметов двусложных слов становилось все больше, так как соединить два уже имеющихся иероглифа проще, чем придумывать новый знак. При этом два иероглифа соединяются, конечно, не просто так, а с определенной логикой. Например, если дословно перевести иероглифы, которыми обозначается телефон, получится «электрическое слово», автомобиль – «паровая телега», самолет – «летающий аппарат», лифт – «электрическая лестница». Каждый слог читается определенным тоном. В литературном китайском, за основу которого взяты северные диалекты, есть четыре тона. Кому-то это покажется сложным, но на самом деле тут тоже есть своя логика и удобство; предки китайцев решили, что проще сказать один слог с четырьмя разными интонациями, чем придумывать четыре разных сочетания звуков. Если действовать таким образом, то слова получаются короче, обмен информацией происходит в несколько раз быстрее, чем если бы пришлось произносить длинные слова.

То есть изначально китайский язык ориентирован на ско-

рейшую передачу и получение информации.

Еще один интересный факт: общеизвестно, что правое полушарие человеческого мозга отвечает за речь, гуманитарные знания, а левое – за знания в области точных наук. Так вот, ученые доказали, что иероглифы воспринимаются не правым полушарием мозга, как слова, а левым, как математические формулы. То есть даже информация, имеющая отношение к гуманитарным дисциплинам, проходит через «фильтр» левого полушария мозга. Это добавляет китайскому языку рациональности.

УСТНОЕ ОБЩЕНИЕ. ДИАЛЕКТЫ

Всякий, кто пытался общаться на китайском языке, сталкивался с проблемой диалектов. Существует около десяти больших групп диалектов, в каждой из них есть подгруппы, которые делятся на множество мелких наречий. Любой китаец говорит по-китайски с акцентом, характерным для местности, где он вырос. Сами китайцы легко узнают по акценту собеседника, откуда тот родом – как минимум могут определить провинцию и даже город.

Когда Древний Китай расширялся, китайский язык на новых территориях смешивался с наречиями и языками покоренных народов, что приводило к образованию новых диалектов. Например, различий между русским и польским или русским и украинским языками намного меньше, чем меж-

ду гуандунским и шанхайским диалектами китайского. То есть если объявить все языки Восточной Европы славянским языком, а ныне имеющиеся русский, украинский, белорусский, польский, чешский и другие языки – диалектами этого славянского языка, то получится примерно такая же картина, как в Китае. Причем культурные различия между провинциями Китая прослеживаются не только в диалектах, но и на бытовом уровне – в местных традициях, особенностях поведения, кухни и т. д.

Как говорилось выше, в качестве литературного китайского языка выступают северные диалекты. Считается, что главную роль здесь играет пекинский диалект, но на самом деле самый чистый китайский язык, понятный всем иностранцам, – в Харбине.

Чем южнее от реки Хуанхэ, тем сложнее понимать местные диалекты. Это своего рода шутка, потому что понять их в принципе невозможно, если специально не изучать. До освобождения Китая от японских захватчиков в 1949 году северный (литературный) диалект еще не был распространен в южных и центральных провинциях среди простого населения, поэтому требовались переводчики с пекинского на местные наречия, например шанхайское.

Южные диалекты различаются между собой и грамматически, и фонетически. Например, число тонов увеличивается до шести-восьми. Из-за лексических различий многие диалектизмы не имеют своего написания – для них нет иеро-

глифов. Многие начинающие специалисты по Китаю пытаются учить южные диалекты, полагая, что таким образом смогут повысить свой профессиональный уровень. Как правило, это дает один-единственный положительный эффект: добившись определенных успехов в изучении того или иного диалекта, вы вызовете к себе уважение его носителей. Однако практическое применение этих знаний в повседневной жизни ограничено и не может быть постоянно востребовано, если только вы не собираетесь всю жизнь прожить в одной конкретной местности в Китае. Например, приветствие в Пекине – «Ни хао», что означает пожелание благополучия. Приветствием в провинции Фуцзянь будет вопрос о том, ели сегодня собеседник. То же самое можно услышать и на севере, но редко, поэтому фраза может быть воспринята буквально. Но самое главное: в Пекине этот вопрос звучит как «Ни чифаньлэма?», а в Фуцзяне – как «Цзяпэн буй?». Даже если вы никогда не учили китайский, то увидите разницу. И если один фуцзянец пишет письмо другому фуцзянцу, он использует грамматику и лексику литературного языка, то есть северных диалектов. Хотя, конечно, могут быть вкрапления местных словечек.

Интересная особенность Китая: из-за обилия наречий и диалектов иногда происходит путаница с обозначением цифр. Например, 10 в литературном китайском обозначается как «ши», а цифра 4 – как «сы». Жители регионов южнее реки Янцзы могут произносить «ши» как «си» или «сы», а

«сы» – как «ши» или «си». Причем это будет произноситься с разными тонами, поэтому вариаций очень много. Так что путаница почти гарантирована.

Во избежание недоразумений китайские торговцы придумали обозначать цифры комбинациями из пальцев. Для счета от 1 до 9 служат пальцы одной руки (правой или левой – значения не имеет). Цифры 1–5, как нетрудно догадаться, это разогнутые пальцы в необходимом количестве, начиная с мизинца: 1 – мизинец; 2 – мизинец и безымянный; 3 – мизинец, безымянный и средний; 4 – мизинец, безымянный, средний и указательный; 5 – все пять пальцев; 6 – кулак с выпрямленными мизинцем и большим пальцем; 7 – щепоть из трех пальцев (по типу того, как крестятся христиане); 8 – кулак с выпрямленными указательным и большим; 9 – кулак с выпрямленным указательным, согнутым на второй фаланге, то есть пополам, и, наконец, 10 – скрещенные указательные пальцы обеих рук; ноль – сжатый кулак. Получается, что при покупке на рынке можно вообще не говорить. Хотя китайские торговцы, видя иностранца, часто показывают цены на калькуляторе.

ИМЕНА

Обращаться к собеседнику-китайцу по имени невежливо: необходимо назвать его фамилию и должность. То есть достаточно правильно произнести фамилию, и тем самым за-

дача упростится. В Китае наиболее распространены около десяти фамилий, их использует примерно 50 % китайцев. С именами всё сложнее: обычно родители выбирают имя, которое обозначается одним-двумя иероглифами. Поэтому вариаций может быть очень много, устоявшихся имен, как у европейцев, в Китае нет. Иногда, не видя человека, можно угадать его пол по тому, как написано имя, но зачастую это совершенно невозможно. Если имя – название цветка или содержит иероглиф «красивый», то его носитель женского пола. Если в имя входят иероглифы «железо», «солдат» или «сила», то его обладатель может с большой долей вероятности оказаться мужчиной, но необязательно. Дело в том, что некоторые родители очень хотят, чтобы у них родился сын, придумывают ему мужское имя, а рождается дочь. Тогда девочке вполне могут оставить мужское имя, так как никаких ограничений с точки зрения традиций или законодательства нет.

Если вы разговариваете с представителем бизнес-структуры, для удобства можно использовать слово «генеральный» («генеральный Чжан», «генеральный Ван» и т. п.). Это уважительная форма обращения. По-китайски это будет звучать как *Чжан-цзун* и *Ван-цзун*. На своем родном языке лучше говорить «господин Чжан» или «господин Ван», но ваш переводчик, скорее всего, выберет китайское *цзун*. Обращаться так можно и к мужчинам, и к женщинам. Но если ваш собеседник занимает невысокую должность, то ему

станет неудобно перед старшими коллегами и он попросит называть его по имени. Делать этого не следует, лучше заменить *цзун* на *сяньшэн* (господин) или *нюши* (госпожа). Ударение в обоих случаях падает на первый слог. К вам, скорее всего, будут обращаться по той же схеме: первый слог имени или фамилии плюс *цзун*.

Обратите внимание на правила чтения китайских слов и, соответственно, имен и фамилий, записанных латинскими буквами. Даже если вам дали визитку на английском, то имена и фамилии на ней всё равно будут читаться не так, как того требуют правила английского языка. Например, Song произносится как Сун, Sun – Сунь, Xia – Ся, Xi – Си, Wang – Ван, Zhang – Чжан, Wu – У, Xu – Сюй, Zhou – Чжоу, Jiang – Цзян. Правда, с некоторыми фамилиями проблем не возникает: Li – Ли, Wei – Вэй, Hu – Ху. Если вы станете произносить фамилию собеседника неверно, он решит, что причина не в ошибочной транслитерации, а в недостатке у вас эрудиции, поэтому не стесняйтесь уточнять произношение у переводчика.

Люди, владеющие русским языком, обратят внимание на то, что в состав многих имен входит слог *Hui*. Он произносится именно так, как вы хотите его прочитать. Отмечу, что у него совсем иной смысл, который в именах обычно передается иероглифами «заря» или «мудрость». В фамилиях этот слог не встречается, поэтому, чтобы не смеяться, лучше называйте собеседника по фамилии.

На самом деле в русском тоже есть слова, которые крайне неблагозвучны на китайском. Например, слово «дебошир», созвучное китайским словам *цзиба* (грубое обозначение мужского полового органа) и *шир* (дело).

РАБОТА С ПЕРЕВОДЧИКОМ

Если у вас нет времени или желания овладевать китайским языком, придется обратиться к помощи переводчика.

Однажды автор этих строк участвовал в круглом столе, призванном установить прямые контакты между предпринимателями российского региона и китайской провинции. Один китайский бизнесмен встал и стал рассказывать о своем предприятии, о том, как он успешно работает с российскими партнерами, ежемесячно бывает в России. На последнюю фразу глава российской делегации отреагировал пословицей: «Волка ноги кормят». Его переводчик (россиянин) по-китайски дословно сказал следующее: «Волк ест ногами». У китайцев на лицах проступило выражение легкого шока.

Это один из примеров того, как недооценивают роль переводчика. Очень часто к переводчикам относятся как к обслуге, не понимая, что китайский партнер услышит не то, что скажет руководитель делегации, а то, что произнесет переводчик. Поэтому к выбору переводчика надо подходить ответственно. Риск здесь двойкий, связанный, во-первых, с

профессиональным уровнем переводчика, а во-вторых, с его моральными качествами. При приеме переводчика на работу его необходимо проверить на знание языка. Самый простой вариант – дать выполнить письменный перевод на китайский. Можно даже разрешить ему пользоваться словарем, потому что незнание отдельных слов не осложнит переговоры. Как уже говорилось, самое страшное – проблемы с грамматикой и структурой предложений. После выполнения задания текст перевода надо отправить на проверку или китайцам, или тому, в чьих знаниях китайского вы уверены. Относительно второго риска – моральных качеств переводчика – могу сказать, что задачи, которые стоят перед вами и перед переводчиком, могут не совпадать. Если это переводчик, которого вы нанимаете на несколько дней, его интересует исключительно заработок. Он сообщит, что был переводчиком главы государства, в совершенстве владеет всеми диалектами китайского и как переводчику ему доступны любые темы. Это вполне нормально, так как человек «продает себя». Он может неплохо владеть разговорным языком, но есть вероятность, что с переводом не справится, пропустит ту часть беседы, которую не сможет перевести, а чтобы вы не заметили, что-нибудь придумает от себя. Ему наплевать на результат, главное – чтобы вы были довольны и заплатили причитающуюся сумму. Важная деталь: переводчики руководства страны – всегда сотрудники Министерства иностранных дел. Если переводчик не работал в МИД, но гово-

рит, что переводил на высшем уровне, значит, он или врет, или переводил на какой-то конференции, и ему случайно досталось перевести выступление высокопоставленного чиновника. Сейчас я имею в виду переводчиков из числа наших соотечественников. Вывод простой: надо обязательно проверить, как претендент на место переводчика знает китайский, при необходимости навести справки.

Многие пытаются нанимать переводчика-китайца. Однако здесь существует другая проблема: переводчик-китаец в совершенстве знает китайский, но может недостаточно хорошо владеть вашим языком. Даже если неплохо говорит, он может неправильно что-то понимать. Именно поэтому на переговорах глав государств переводчики обычно переводят со своих родных языков на иностранные.

В случае с китайцами, владеющими иностранными языками, часто могут возникнуть следующие ситуации. Если он действительно хорошо владеет иностранным языком и что-то не понимает, то переспросит и уточнит. Если владеет не очень хорошо и чего-то не понимает, то чаще всего продолжит кивать головой и сделает вид, что ему все ясно. Потом он переведет на китайский, внося свой «авторский вклад». Если вы уличите его в недопонимании, он сделает удивленный взгляд и скажет: «Ах, вот как? Сейчас я им объясню». Если вы не заметите этого, никто не будет ничего уточнять и разъяснять. Это делается непреднамеренно, просто переводчику стыдно признать, что он чего-то не знает. Еще один

негативный момент состоит в том, что, как бы хорошо вы ни относились к переводчику-китайцу, он всегда будет в глубине души поддерживать не вас, а вашего китайского партнера. Это объясняется патриотизмом и солидарностью, а вовсе не злым умыслом. Китайский партнер это отлично знает и постарается установить с ним тайные дружеские связи, чтобы наводить о вас справки, знать ваши планы и по возможности влиять на вас. Это необязательно произойдет, но такая вероятность существует.

Использование в переговорах английского языка тоже может привести к недоразумениям. Обычно все китайцы, владеющие английским, стараются пускать его в ход. Бывает, что, когда я говорю китайцу что-то на китайском, он отвечает мне на английском. Есть также категория неанглоязычных иностранцев, полагающих, что им не нужен посредник (переводчик) и они более эффективно договорятся с китайскими партнерами, общаясь на английском. В результате стороны сталкиваются с загадочным явлением: стороны бодро переговариваются несколько часов, все друг другом довольны, но, когда доходит до подписания документов или до конкретных действий, почему-то всегда возникают проблемы. Возможно, китайцы и иностранцы иначе воспринимают какие-то слова в английском, возможно, они отвлекаются от сути вопроса, концентрируясь на способе общения, но обычно английский не способствует прогрессу в переговорах. Речь идет, естественно, о сложных проектах, а не о за-

казе минимальной партии товара на китайской фабрике.

И обратите внимание: министерства иностранных дел разных государств используют в переговорах и официальных документах свои национальные языки, а не английский.

Некоторые молодые китайцы, обучающиеся в других странах, работают там в качестве переводчиков. Их охотно нанимают китайские делегации, полагая, что такой человек, с одной стороны, китаец и, значит, свой, а с другой – живет за рубежом, умеет говорить на иностранном языке и рассказывает много интересного. К тому же дешевле нанять его за 100 долларов в день, чем везти с собой кого-то из Китая. Все, конечно, индивидуально и зависит от конкретного человека, но, наверное, это самая опасная разновидность переводчика. Потому что, если он не родился в этой стране или не приехал туда в раннем детстве, его знаний языка часто хватает только на решение элементарных бытовых вопросов. При этом они любят описывать темные стороны местной жизни, то есть подчеркивать негатив. Некоторые переводчики-«патриоты» критикуют все местное и восхищаются всем китайским. Однажды я стал свидетелем того, как на переговорах такой молодой китаец переводил все сказанное иностранцами с пренебрежением и усмешкой, хотя тема переговоров была серьезной. Естественно, у китайских переговорщиков автоматически складывалось отрицательное впечатление.

Еще один опасный момент: переводчик-китаец может начать «перетягивать одеяло» на себя. Если он решил стать

главой зарубежного представительства или филиала китайской компании, то может начать играть против вас – например, скажет потенциальным партнерам, что у него есть нужные связи и он готов более эффективно выполнять поставленные задачи. Я знаю многих китайских предпринимателей, которые начинали карьеру именно так.

В качестве рекомендации могу предложить следующее.

Лучше всего иметь постоянного переводчика-соотечественника. Этот человек должен быть не просто переводчиком, а специалистом по стране. Он должен вам подсказывать, как себя вести с китайцами (это нужно не всегда, но бывают ситуации, когда требуется мнение эксперта), способствовать тому, чтобы вы разбирались в традициях и обычаях, видели реакцию китайцев на свое поведение и предложения (эта реакция бывает скрытой, и неподготовленный человек может неправильно ее оценить), то есть помогать вам во время переговоров. Чтобы этот человек не был равнодушен к результату работы, его надо взять в штат или заинтересовать другим образом.

Еще ему нужно обязательно следить за тем, что и как говорит его китайский коллега. Если китайский переводчик допускает ошибки или несет отсебятину, ваш переводчик должен включиться и помочь или откорректировать направление беседы.

Не относитесь высокомерно к китайскому переводчику, похвалите его за замечательное знание вашего языка. Потом

улучите момент, когда вы окажетесь рядом с ним (например, при переходе из одного помещения в другое или во время обеда), и расскажите о планах расширения работы с Китаем. Намекните переводчику-китайцу (а можно и прямо сказать, но так, чтобы никто не слышал), что вашей компании очень нужны специалисты, подобные ему, и что в перспективе вы могли бы взять его на постоянную работу. Свои слова потом всегда можно взять обратно, зато вы вызовете у него определенную заинтересованность, что поможет снизить риск «выплескивания негатива» в вашу сторону.

При выборе переводчика учтите, что лучшие китайские переводчики – те, кто получил образование в хороших языковых вузах больших городов.

Есть китайская поговорка: «Речь – это одежда мысли». Ваш переводчик выступает в роли дизайнера ваших мыслей: китайцы услышат именно то, что он скажет, и совсем не услышат витиеватостей и изысков, которыми вы украсите свою речь на родном языке, – вполне вероятно, что в переводе будет использована примитивная бытовая лексика. Поэтому не тратьте сил и не утомляйте переводчика. Говорите так, чтобы было удобно переводить. Помните о задачах, которые вы себе поставили перед началом переговоров.

Опять же, если фраза слишком длинная, а переводчик неопытный, он может забыть начало вашей речи к моменту ее завершения. Или может неверно расставить смысловые акценты. Переводчик-китаец вообще может запутаться.

Длинные фразы хороши тогда, когда вы решили исключить китайского переводчика из беседы, – скажем, в случае если он вызывает у вас опасения. Надо произнести длинную и путаную фразу, после чего сказать, что это, наверное, будет легче перевести вашему переводчику. Если последний перехватит инициативу, его китайский коллега будет молчать до конца встречи, может быть, только изредка встревая с уточнениями.

ШУТКИ

Многие люди гордятся своим чувством юмора и стремятся его демонстрировать при каждом удобном случае. Однако, когда вы общаетесь с китайцами, проявлять остроумие следует с осторожностью. Во-первых, шутки надо дозировать, потому что они могут оказаться не к месту, с точки зрения китайских участников переговоров. Во-вторых, ваш юмор могут не понять или понять неправильно. В-третьих, если шуток много, вас начнут воспринимать как несерьезного человека. В-четвертых, шутить надо с равными по положению людьми. Если вы приметесь шутить с теми, кто выше вас по положению, возможно, в первый раз это будет воспринято положительно, но в последующем вы столкнетесь с холодным отношением к себе. Если вы станете шутить с теми, кто ниже вас по статусу, это вызовет недоумение, так как получится, что вы «опускаете» свой уровень. В случае если

нижестоящий – лицо женского пола, может сложиться впечатление, будто у вас к этому лицу особый интерес.

Нельзя смеяться над политическими деятелями. Многие зарубежные исторические личности пользуются уважением в Китае. Если же вы будете шутить по поводу нынешних политиков, то помните, что государство в глазах китайцев – семья. Таким образом, рассказывая анекдоты о руководстве вашей страны, вы показываете низкий уровень патриотизма и, по мнению китайцев, хорошим человеком не являетесь. Тем более нельзя острить насчет китайских политиков, даже если китайцы сами будут делать это. Аналогия простая: одно дело, если вы отпускаете шутки в адрес своих старших родственников, и совсем другое – если так шутит чужой человек.

Если ваша шутка на иностранном языке будет опираться на игру слов, например на смысловые ассоциации или омофоны, то вас точно не поймут. Скорее всего, вы просто озадачите собеседника.

Если вы не владеете китайским, то старайтесь шутить над тем, что высмеивается во всех культурах, – глупость, лень, алчность, похоть и другие подобные пороки. Также лучше подбирать для шутки более простые выражения и грамматические конструкции. Если вы переводчик и вам нужно перевести анекдот, который решил рассказать начальник, а вы точно знаете, что китайцам он не покажется смешным, просто предупредите их, что это забавная история.

Глава 2

Религия

Специалисты по Китаю часто рекомендуют разобраться в религиозном ландшафте страны для того, чтобы понять китайцев и выбрать правильный путь взаимодействия с ними.

Все знают, что китайцы исповедуют конфуцианство, даосизм и буддизм. В больших городах есть христиане и мусульмане. Последние, как правило, это представители национальных меньшинств из западных регионов Китая и связавшие себя с ними узами брака китайцы. Если вы спросите своего китайского знакомого о его религии, то, скорее всего, он причислит себя к буддистам или атеистам. Кто-то захочет продемонстрировать свою необычность или близость к западной культуре и скажет, что он христианин.

На самом деле все не так просто. Дело в том, что в Китае нет четкой границы между традиционными китайскими религиями, их основные принципы и установки являются неотъемлемой частью общей культуры и психологии. Если китаец вдруг объявил себя христианином, это не говорит о том, что он стал отрицать конфуцианство и бороться с даосизмом. Для этого ему надо было бы перестать быть китайцем. Принадлежность к христианству означает, что в его голове произошел синтез двух систем – они стали дополнять друг друга, но никак не вступать в конфликт. Это всего лишь

частное наблюдение за некоторыми моими знакомыми китайцами-христианами.

Простые люди не разделяют четко даосизм и конфуцианство, относятся к ним с уважением, как к древним знаниям. Оба учения – неотъемлемая часть национальной психологии. Конечно, между ними есть различия и даже противоречия, но для обывателя они не очень важны. Конфуцианство можно считать даже не столько религией, сколько культурной традицией. Даосизм основан на древнейших верованиях и мировоззрении. Буддизм, хотя и появился в Китае намного позже, также не идет вразрез с даосизмом и конфуцианством, хотя несовпадений в этих учениях еще больше. Причем, если начать объяснять китайскому обывателю, что приверженность буддизму означает отказ от даосских норм, это с большой долей вероятности вызовет у него недоумение. Когда я работал на совместном предприятии, наш китайский партнер ежедневно молился Будде, он даже установил небольшой алтарь прямо в офисе. В то же время он регулярно приглашал в офис даоса – специалиста по фэншуй. Даос осматривал офис и советовал, что где должно стоять, чтобы был приток положительной энергии. Каждое такое посещение стоило нашему партнеру около 2000 долларов. Вообще китайцы очень многогранны: с одной стороны, они впитывают в себя все новые веяния в мире, которые кажутся им полезными, без колебаний внедряют в повседневную жизнь самые современные достижения науки и техни-

ки, а с другой стороны – традиции, которые кажутся нерациональными в нынешнюю эпоху, и могут даже прибегать к услугам магов и экстрасенсов.

Кстати, многие буддисты действительно являются глубоко верующими людьми, изучают священные тексты, коллекционируют предметы культа, занимаются самосовершенствованием с помощью гимнастики и специальных техник медитации. Я знаю президента крупной корпорации, который один-два раза в год держит пост и обходится без еды целый месяц, довольствуясь ежедневной многочасовой медитацией и водой. Причем это не отражается на его работе.

В целом надо отдать китайцам должное – они очень веротерпимые, никому не навязывают свое мировоззрение и спокойно относятся к религиозным обрядам других народов, если, конечно, они не нарушают порядок или не угрожают здоровью и безопасности. Государственная политика в этой области несколько иная. Есть Управление по делам религий, которое регулирует все вопросы вероисповедания. Если кратко, то традиционные для Китая культы поощряются, а все новые находятся под жестким контролем и даже иногда запрещаются.

Если вас спросят про ваше вероисповедание, будет достаточно просто обозначить его одним словом, не вдаваясь в подробности. Если вы начнете подробно рассказывать о своих религиозных убеждениях, то вряд ли обратите собеседника в свою веру, зато рискуете услышать что-то неприятное типа

«я не верю в разный бред».

В дальнейшем мы будем ссылаться на некоторые древние тексты. Для их лучшего понимания надо иметь представление о двух самых древних религиях Китая, которые впитались в народную психологию и стали ее важнейшими элементами. Речь идет о конфуцианстве и даосизме. О каждом учении написано очень много, поэтому выделим только отдельные их положения, знание которых может облегчить общение с китайцами.

Начнем с даосизма. Все знают символ инь – ян, его изображение прочно ассоциируется с Китаем. Всем также известно, что он означает взаимодополнение и взаимопроникновение двух начал – мужского и женского, положительного и отрицательного, светлого и темного. Этот символ даосизма. Вначале была энергия ци, из которой возникли инь и ян. Из ян возникло небо, а из инь – земля. Примерно так выглядит картина сотворения мира у даосов.

На этом роль этих взаимосвязанных энергий не закончилась – они регулируют события в современном мире. Это первый принцип, который мы обозначим и к которому будем возвращаться в этой книге.

Второй принцип: для обретения гармонии и счастья человеку надо идти по пути Дао, познать его и слиться с ним. То есть человек не является существом абсолютно независимым и обособленным, а представляет собой часть Вселенной.

Всякое действие, которое вступает в противоречие с Дао, обречено на неудачу. Соответственно, чтобы не потерпеть неудачу, не надо действовать. Здесь возникает третий принцип: созерцательное отношение к жизни. С ним очень тесно связан принцип мягкой силы. Если совсем упрощенно, то мягкая сила – это принуждение противника к капитуляции мирным путем, хотя может складываться впечатление, будто противник побеждает. Пример из истории: Китай был захвачен маньчжурами, они установили свою императорскую династию, заняли все важные государственные посты, а потом... тихо растворились среди китайцев. Сейчас степень их ассимиляции настолько высока, что люди, называющие себя маньчжурами, ничем не отличаются от китайцев, не знают маньчжурского языка и традиций. Единственное отличие от китайцев – иероглиф *мань* (маньчжур) в графе «национальность» в удостоверении личности вместо иероглифа *хань* (ханец, то есть китаец). В этой связи существует красивая метафора: Китай – море, которое делает все впадающие в него реки желтыми.

Даосизм очень загадочен и привлекателен, поскольку у него есть мощная мистическая составляющая – различные гадания, составление гороскопов, подбор удачного имени для ребенка (а иногда и для взрослого, желающего изменить свою судьбу), магические услуги и т. п. Впрочем, буддистские монахи тоже могут предложить подобный «ассортимент», но, естественно, с другими ритуалами.

Конфуцианство подразумевает служение своему государству. Стране, обществу и отдельно взятой семье необходим четкий порядок, а люди должны следовать определенным принципам. У каждого человека свои социальные роли, и он должен их исполнять. Базовые ценности включают в себя человеколюбие, долг, этикет, достоинство, мудрость, почтение к родителям. Люди делятся на благородных и низких (то есть на тех, кто следует и не следует всем канонам).

Человеколюбие – это доброе отношение к людям. Китайцы действительно совершают очень много добрых и бескорыстных дел, занимаются благотворительностью, могут оказать помощь совершенно незнакомому человеку, не претендуя на вознаграждение. Однако происходит это, как правило, не в сфере бизнеса с иностранцами. Хотя, если иностранцу потребуется помощь в бытовой ситуации, не связанной с бизнесом, ее могут оказать. Красивый пример: я застал остатки русской диаспоры в Харбине – тех поселенцев и их потомков, которые не смогли принять советскую власть и пустили там корни. Впоследствии основная часть этих людей уехала в другие страны, а в Харбине осталось несколько десятков человек. Многие из них ассимилировались с китайцами. Но некоторые не смогли наладить личную жизнь, и им приходилось коротать старость в одиночестве. Одним из таких людей был Владимир Зинченко. Этот человек всю жизнь прожил в Харбине, не имел близких и попал в затруднительную ситуацию: ему требовалась дорогостоящая слож-

ная операция на ноге. Денег катастрофически не хватало. Тогда местная газета опубликовала статью о Зинченко и объявила сбор средств на лечение. Это удивительно, но китайские люди не жалели денег для одинокого русского старика. Нужную сумму собрали в течение пары недель. Операция прошла успешно. И примеров таких поступков немало. Многие мои китайские знакомые регулярно подают милостыню нищим, жертвуют на храмы и т. д.

Китайцы очень любят угощать иностранцев в китайских ресторанах. При этом они не рассчитывают на то, что вы пригласите их в ответ – по крайней мере пока вы находитесь в Китае. Распространенное явление – приглашать студенток с европейской внешностью в дорогие рестораны без всякой надежды на развитие отношений. Возможно, это делается для того, чтобы доказать, что они являются гостеприимными хозяевами, представляющими в глазах иностранцев великий Китай, возможно, чтобы продемонстрировать себе и людям за соседними столиками, что они – личности международного масштаба. Факт остается фактом: Китай – очень благодатное место для девушек-динамо.

В понятие «долг» входят обязательства перед Родиной, обществом, окружающими, работодателем, семьей. Каждый член общества должен выполнять свои функции и приносить пользу обществу.

Этикет – порядок поведения в обществе. Если этикет нарушается, возникает хаос. Имеются в виду не просто вежли-

вые манеры – этикет регулирует взаимодействие, общение людей друг с другом, отношения между людьми разного статуса: он предполагает соблюдение правил, подношение подарков и многое другое. Именно поэтому проявления демократизма у западных народов, когда люди разного социального положения общаются на равных, вызывают у китайцев некоторый шок и воспринимаются как нечто не очень нормальное – дальнейшем мы еще вернемся к этому.

«Достоинство» – очень важное понятие. Оно означает нравственность, уважение, целый комплекс положительных качеств. Подразумевается, что человек, у которого нет достоинства, теряет лицо.

Мудрость – это знание, хитрость, интеллект, тяга к новым знаниям и бережное отношение к знаниям, полученным ранее, любовь к древности. Все знают, что китайцы – очень мудрая нация. Об их мудрости свидетельствует уважительное отношение к истории своей страны. Если бы китайцы не любили изучать труды великих мудрецов Лао-цзы, Сунь-цзы, Конфуция и других, то мудрые мысли этих людей просто не дошли бы до наших дней и мы ничего бы о них не узнали. Китайцы очень любят учиться.

Почтение к родителям – основа китайской семьи. Это правило берет начало в культе предков. Характерно, что его часто пытаются использовать и в менеджменте. Когда начинается разговор о том, что какая-то организация – одна семья, то имеется в виду не только то, что сотрудники поддержива-

ют друг друга. То, как надо учитывать этот принцип в работе с китайскими коллегами, мы обязательно затронем в соответствующей главе.

Глава 3

Китаецентризм, или Чужой среди чужих

Важное явление, которое часто отмечают иностранцы, – китаецентризм. Широко известно, что сами китайцы называют свою страну Срединным государством. В древности предполагалось (и в этом даже была уверенность), что за пределами Китая заканчивается цивилизация и земли, мало пригодные для обитания, заселены варварами. Нынешние китайцы, безусловно, признают достижения других народов и стран, но при этом они по-прежнему считают свою культуру самой древней и богатой – и, если говорить начистоту, небезосновательно. Китай обладал развитой цивилизацией, когда большинство других стран находились еще на стадии общинно-родового строя. Поэтому в глубине души китайцы продолжают считать варварами всех остальных. Соглашаться с этим или нет – ваше личное дело. Сразу предупреждаю: если вы дадите китайцам понять, что признаете себя варваром, это не вызовет уважения, потому что и так очевидно для них. Если человек с рыжими волосами признается, что он рыжий, это ведь не станет поводом испытывать к нему какие-то особые чувства.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.