

II часть

Индия



Одна из крупнейших стран, расположенных в Южной Азии, название которой произошло от названия реки Инд. Индийцы также называют свою страну «Бхарат» в честь имени легендарного императора. Индийская история своими корнями восходит к третьему тысячелетию до н.э., когда в долине реки Инд процветала харапская цивилизация. Затем индоарийские племена из Средней Азии начали расселяться в Северо-Западной Индии около 1700 года до н.э. Эти группы в конечном итоге захватили большую часть Индии.

Население – 1 352, 1 млн. человек

Площадь – 3, 287 млн. кв. км.

Язык – хинди, английский, региональные.

История развития Индийского государства пережила очень многое. Мусульманская и британская культуры внесли большой вклад в историческое наследие современной Индии. Неспособность британских, индуистских и мусульманских лидеров договориться о государстве-преемнике Британской индийской империи привела к разделению страны (со стороны Организации Объединенных Наций) на Индию и Пакистан в 1947 году. Это привело к трем войнам. Индия и Пакистан по-прежнему враждебно относятся друг к другу, особенно в вопросе о том, какая из стран должна контролировать горное государство Кашмир.

Индия имеет широкий спектр этнического и культурного разнообразия. Это не нация, а скорее совокупность стран. По всей центральной и южной Индии проживают племенные группы, такие как мунды, ораоны и санталы, в южной Индии есть дравидийские группы, такие как тамилы и малаяламоговорящие народы в Керале. На севере среди видных групп находятся бенгальцы, кашмирцы, пенджабцы, гуджарати, раджпуты и маратхи. Индия разделяет многие из своих культурных групп с Пакистаном, Бангладеш и Шри-Ланкой. Каждый регион имеет свое собственное сочетание религии, касты (социального класса), языка и литературных, культурных и исторических традиций. Эти традиции существовали задолго до создания современных наций, и многие люди сильно отождествляют себя с ними.

Большинство представителей индийской элиты обучались в английских школах, продолжали обучение в западных вузах. Длительное время пребывания колониальным государством взрастило в индусах на ментальном уровне чувство собственного достоинства. Индус никогда не позволит обидеть себя. Так, например, известна история про сына посла Индии в Великобритании. Школьник увидел в магазине, куда он пошел один, цветные карандаши, и украл их. Его задержали, но как несовершеннолетнего, конечно, отпустили. Об этом стало известно широкой общественности. Отец заявил, что поступок его сына не позволяет ему представлять свою страну, немедленно подал в отставку и покинул Лондон.



Президент Российской Федерации В.В. Путин и Премьер-министр Индии Нарендра Моди на V Евразийском экономическом конгрессе в Москве (ноябрь 2018 года)



Президент Республики Татарстан Р.Н. Минниханов и Министр торговли и промышленности Индии Суреш Прабху (г. Казань, 12 сентября 2018 года)

Приветствие

Во многих провинциях Индии во время официальных мероприятий люди обычно приветствуют друг друга традиционным «Намасте», что переводится как «Я приветствую божественное внутри Вас». Эта фраза сопровождается кивком головы или поклоном, в зависимости от статуса человека, которого приветствуют. При этом обе руки должны быть сомкнуты и приложены к подбородку.

В связи с большим количеством народов, населяющих Индию, велико и количество вариантов приветствия в зависимости от региона. Так, например, обычным гуджаратским приветствием является «Кем чо», что в переводе означает «Как дела?». Мусульмане в Индии приветствуют друг друга рукопожатием и фразой «Салам».

В бизнес-среде все большую популярность набирают классические западные рукопожатия, при этом мужчина не должен подавать женщине руку первым.

Индийцы чтят возраст и приветствуют в первую очередь самого старшего человека, в знак особого уважения к которому индийцы могут даже поклониться и коснуться земли или ног старейшины.

Рекомендуется обращаться к людям на английский манер, используя титул «Мистер» или «Миссис» (Mr., Mrs.) и добавляя фамилию. Не стоит обращаться по имени, если индийский коллега сам вам этого не предложит. Обычно к имени добавляется универсальный почетный суффикс «джи», он служит выражением уважения к человеку.

Общество Индии

Индия - светское государство, однако индуизм – самая распространенная религия Индии (приблизительно 79,8 % населения). Одним из важнейших компонентов индуизма, влияющим на общественную жизнь, является широкомасштабная кастовая система известная как система «варна». Эта форма организации делит общество на четыре идеальные категории: брахман (каста священников), кшатрии (каста воинов, королевских особ или дворян), вайшья (каста простых граждан или торговцев), шудра (каста ремесленников или рабочих). Это наследственная система организации общества, в которой люди рождаются в семье определенной касты, приобретая статус члена своей касты по факту рождения. У каждой касты есть определенные обязанности, известные как «дхарма», которые члены касты должны выполнять как часть своего социального положения. Так, например, можно ожидать, что член касты брахманов будет заниматься религиозными делами, избегая при этом выполнения обязанностей, не относящихся к своей касте.

Кастовая система существует повсеместно на территории всего современного индийского государства. Однако в каждом регионе может быть

собственное кастовое разделение. Каста может содержать множество подкаст, и ученым сложно подсчитать их точное количество, так как оно уже переваливает за тысячу. Подкасты отдельных каст следует называть «джати». В переписях индийского населения исследователи перестали учитывать принадлежность к касте, так как их число постоянно увеличивается, и их сложно выстроить в общую иерархию.

Безусловно, кастовая социальная организация утратила свое первоначальное значение, и в современной Индии к ней относятся скорее как к пережитку прошлого. Сейчас наблюдается тенденция к тому, чтобы как можно быстрее сократить влияние каст на жизнь людей. Из-за того, что долгое время сохранялась подобная иерархия, сегодня индийское общество столкнулось с вопиющей несправедливостью - более половины населения находится за чертой бедности. Людям не позволяют получать образование или обучаться элементарным правилам поведения, грамоте. Это связано с тем, что правом своего рождения они относятся к низшим, ущемленным кастам, но это совершенно противоречит принципам гуманизма и глобализации, которые правят сегодня во всем мире.

Жесты



Этот жест обозначает индийское приветствие, известное как «Намасте». Произошло от слов «намах» — поклон, «те» — тебе. В широком смысле означает «Божественное во мне приветствует и соединяется с божественным в тебе», то есть уважительное преклонение и прославление Всевышнего.

Следующий жест означает крайнюю вовлеченность собеседника в разговор, проявление эмоционального сопереживания сказанному.



Отдельного внимания заслуживает комплекс жестов индусов головой, по которым можно понять их ответ «да», «нет», «не знаю» и даже силу эмоциональной окраски ответа. Ознакомиться с подробной информацией можно, посмотрев видео на сайте www.youtube.com, задав в поисковом запросе «Почему индийцы качают головой?». На видео Ашвани Нигам, русскоязычный преподаватель индийских танцев, подробно объясняет важность и значение покачиваний индусами головой в разговоре.



Жестами индийцы могут даже приносить свои извинения собеседнику.

Общепринятые в европейской культуре жесты, связанные с касанием подбородка при разговоре с собеседником, означающие повышенный интерес к сказанному, в Индии будут восприняты как ирония, сарказм.



Правила поведения

Важно понимать разнообразие этикета в разных регионах Индии, языковых группах и религиях. Каждая община имеет свое понимание того, что представляет собой уважительное или нормальное поведение. Если вы не уверены в правильности поведения в определенной ситуации, не стесняйтесь обратиться к своему индийскому коллеге или внимательно наблюдайте за тем, как ведут себя окружающие вас люди.

Считается, что ноги – самая грязная часть тела. Как и в мусульманской культуре, подошвы ног никогда не должны быть направлены на другого человека, к храму или изображению божества. Садитесь таким образом, чтобы избежать подобного положения. Макушка и теменная область головы считаются самой важной частью человеческого тела, прикосновение к которой считается в Индии грубым нарушением личного пространства. В особенности это касается младенцев, детей, пожилых людей, религиозных лидеров или статуй божеств. Чтобы проявить максимальное уважение к религиозному лидеру, изображению божества или старейшины, нужно дотронуться до его ног.

Нельзя садиться выше, чем старшие, и, если они сидят на полу, нужно сделать то же самое.

Объекты обычно передвигаются правой или двумя руками. Считается, что левая предназначена для очищения.

У индийцев, как правило, непринужденный подход к хронометражу и пунктуальности. Люди обычно приходят на неформальные мероприятия через 30-60 минут после назначенного времени. Однако индусы весьма пунктуальны в деловом контексте.

При посещении дома индуса необходимо знать, что его очень расстроит ваш отказ от предложенной еды (может воспринять как протест). Можно сделать небольшой подарок, особенно детям хозяина дома. Если подарок предусмотрен жене хозяина, то необходимо упомянуть, что он преподносится от имени жены гостя, его матери, сестры или другого родственника, чтобы избежать элемента кокетства. Категорически не следует дарить жасмин или другие белые цветы, так как они обычно используются на похоронах. Изделия из кожи будут далеко не лучшим подарком. Принято спрашивать у хозяина дома разрешения уйти.

При посещении религиозных объектов необходимо придерживаться следующих правил:

- в индуистские и джайнские храмы нельзя входить с кожаными изделиями;
- во всех храмах необходимо разуться;
- покрытие головы обязательно для обоих полов (сикские храмы), для женщин (мусульманские мечети).

Ведение переговоров

Индусы стараются избегать прямых отказов, так как считают их слишком резкими, а открытые разногласия могут быть истолкованы как враждебные или агрессивные. Вот почему индийцы склонны давать уклончивые отказы и косвенно выражать несогласие. Индийцы могут использовать такие фразы, как «возможно», «я сделаю все возможное», чтобы выразить «нет». Кроме того, «да» имеет различные значения, которые отличаются от употребления этого слова в западных культурах. Например, индиец может сказать «да», чтобы указать, что он слушает говорящего, в то же время показывая несогласие или отказ от предложения (можно прочесть по поведению тела). Иногда индусы молчат, чтобы не говорить прямое «нет». Таким образом, на переговорах с индусами необходимо всегда обращать внимание на то, каким образом и в каком контексте ваш партнер отреагировал на предложение.

Для успешного ведения переговоров важно предварительное общение. Индийцы, как и китайцы, любят знать больше о своих партнерах, какие у них семьи, какие увлечения. При этом общение, безусловно, должно вестись с уважением к культуре страны партнеров и на достаточно нейтральные темы. Общение должно быть максимально корректным, но при этом открытым и дружелюбным.

Индийская культура обладает высоким контекстом, поэтому важно обращать внимание не только на прямой смысл сказанных слов, но и на

культурный подтекст: интонации, намеки и невербальные коммуникации. Ваши индийские партнеры не станут принимать решение только на основе статистики, эмпирических данных и увлекательных презентаций, как это принято на Западе. Для них очень важны интуиция и чувство доверия, поэтому моральные и этические аргументы во время обсуждения проблем для индийцев более значимы, чем материальные расчеты, и положительное решение здесь принимается только в том случае, если достигнуто полное доверие во взаимоотношениях партнеров.

Эксперты не рекомендуют обсуждать с индийцами личные вопросы; лучше во время неформальных встреч поговорить о культуре, спорте, йоге или научных достижениях. Не следует затрагивать такие темы, как национальная бедность и попрошайки на улицах, и вообще обращать пристальное внимание на проблемы, задевающие национальную гордость.

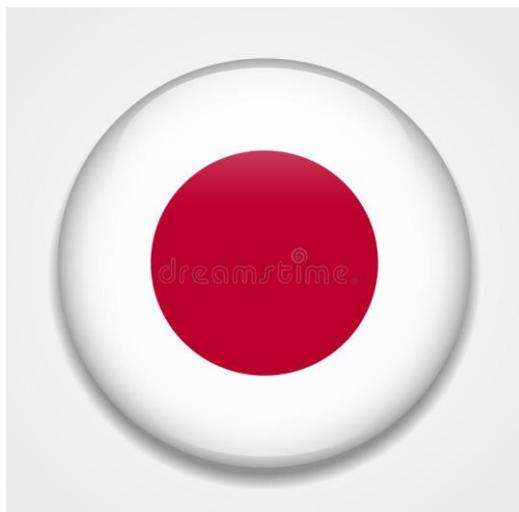
Дресс-код

Местный этикет запрещает жительницам Индии оголять ноги и плечи. Открытым можно оставлять лишь живот. Турист в Индии обязан чтить обычаи местного народа. Посещая общественные места, стоит одеваться скромно. Не приветствуются шорты и майки, не прикрывающие плечи.

Сари рекомендовано носить замужним дамам. Это довольно сложное в драпировке одеяние. Туристка, пожелавшая нарядиться в сари, будет высмеяна и осуждена местными жителями. Изучать индийскую культуру предпочтительно в таком практичном костюме как панджаби.

Нежелательно брать в Индию шорты и мужчине. На несчастного туриста может обрушиться целый шквал негодования. Не нужно провоцировать индийцев и вызывать их неприязнь к себе, демонстрируя свои предпочтения в одежде. Шорты считаются элементом одежды малообеспеченных людей, представляющих низшие касты.

Япония



Япония (по-японски «Nippon») известна как Страна восходящего солнца. Четвертое по величине островное государство расположено в бассейне Тихого океана, охватывая около 6852 островов (5 основных из которых составляют 97% его территории). По объему ВВП страна находится на 3-м месте в мире, занимая 4-е место по объему экспорта и импорта, что делает Японию важнейшим направлением мировой деловой активности.

Население – 126, 225 млн. человек

Площадь – 0, 378 млн. кв. км.

Язык – японский.

Говорят по-английски – около 4%

Формирование японского культурного кода исторически связано с многовековой тотальной изоляцией островного государства. Некоторые ученые применяют к поведению японцев эпитет «оборонительное». Япония ассоциирует себя с «крепостью», защищающейся от возможных вторжений. При этом история знает множество примеров военных операций страны, имеющей имперские амбиции. Этот прием является центральным ядром японских единоборств, таких, как например, дзюдо или каратэ, где схватка строится от обороны.

Как и в большинстве азиатских стран существенную роль в формировании японской поведенческой культуры сыграла религия. В Японии основными религиями являются синтоизм и буддизм. Это уникальное сочетание объясняет парадоксальное сосуществование прагматизма и идеализма, когда поведение, в том числе и в деловых контактах, зависит от ситуации и объективных условий.

Частые природные катаклизмы устраняли социальные классовые и сословные различия между гражданами ради их общих побед перед вызовом стихий. В 60-е годы прошлого столетия Япония обогнала ФРГ по объему ВВП и вышла на второе место в капиталистическом мире по этому показателю. Этот скачок ученые экономисты назвали японским экономическим чудом.



*Президент Российской Федерации В.В. Путин и Премьер-министр Японии Синдзо Абэ
(22.01.2017г., Москва)*



*Начало переговоров Заместителя Председателя Правительства Российской Федерации А.В. Дворковича с Премьер-министром Японии Синдзо Абэ с участием Президента Республики Татарстан Р.Н. Минниханова
(01.10.2017, г. Киото, Япония)*

Япония – конституционная монархия. Император согласно конституции – символ государства и единства народа. В монархиях очень большое внимание уделяется символизму. Так, японская пресса и общественность разразилась критикой в адрес супруги супруги Премьер-министра Таиланда Наропорн, которая появилась на церемонии интронизации Императора Японии Нарухито в желтом и не учла, что желтый цвет – символ императорской власти, носить одежду этого цвета, особенно при дворе, имеет право только императорская семья.



Премьер-министр Таиланда Прают Чан-о-ча с супругой Наропорн на церемонии интронизации Императора Японии Нарухито (г. Токио, Япония, 21.10.2019)



Император Нарухито и императрица Масако

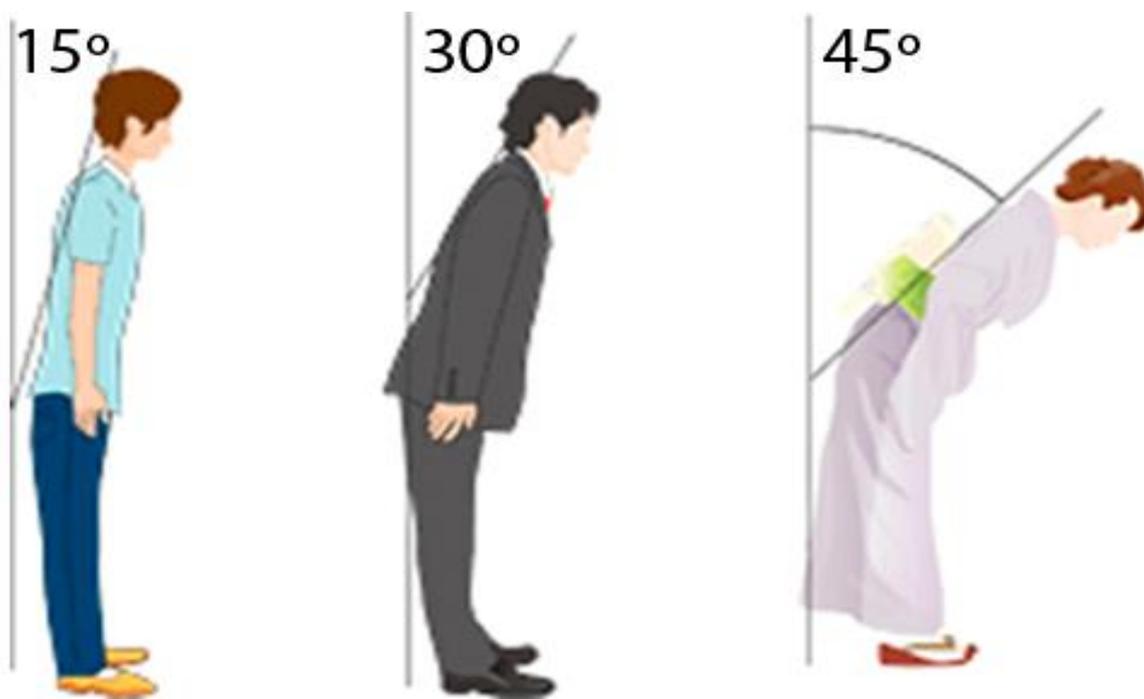
Приветствие и обращение

«Глаза – зеркало души» – считают японцы, они не привыкли выставлять напоказ свою душу, они почти никогда не смотрят собеседнику в глаза. Так повелось с древних времен: нельзя было смотреть в глаза людям, стоящим выше тебя на социальной лестнице. Это считалось неслыханным хамством. Сегодня прямой открытый взгляд в Японии – признак агрессии, своеобразный вызов. К примеру, когда родители ругают своих детей-подростков, те не перечат им, а просто нагло смотрят в глаза. Если японец в разговоре постоянно отводит взгляд, не стоит думать, что он хитрит или что-то скрывает. Это нормально. К этому нужно привыкнуть.

Приветствие, благодарность, извинение, уважение – все это японцы выражают через поклоны. Поклон (*ojigi*) – неотъемлемая часть японской культуры. Некоторые кланяются, даже разговаривая по телефону (на автомате, бессознательно). Правильный поклон – признак воспитанности.

Существует три вида поклонов:

- *Eshaku* – короткий, едва заметный поклон, изгиб спины всего 15° . Широко используется в повседневной жизни для приветствия приятелей, а также малознакомых людей выше по статусу или в качестве «спасибо».
- *Keirei* – более глубокий (30°) и чуть более продолжительный поклон. Так приветствуют уважаемых коллег, партнеров по бизнесу.
- *Sai-Keirei* – самый сильный (45°) и продолжительный поклон, выражает глубокое уважение к человеку, его используют для приветствия очень важных персон.



Eshaku

Keirei

Sai-Keirei

Чтобы правильно поклониться, нужно:

- Остановиться.
- Встать напротив собеседника.
- Прижать руки к бедрам или сложить их перед собой (*gassho*).
- Совершить поклон.

Нихонго но кэйсё – это именные суффиксы, используемые при общении и добавляемые к имени, фамилии или профессии человека. Они указывают на степень близости собеседников и социальные связи между ними. Обращение без суффикса – грубость. Оно допустимо только в общении между школьниками, студентами и близкими друзьями, а также при обращении взрослого к ребенку. В формальной ситуации принято обращение через должность партнера и по фамилии, если положение человека не связано с какой-либо должностью. Если обращение производится в присутствии нескольких человек с одинаковой должностью, то используется обращение с помощью должности и фамилии. Во всех случаях неотъемлемы именные суффиксы:

- *сан* – употребляется в общении людей равного социального положения, младших к старшим, а также малознакомых людей, чтобы показать сдержанное уважение (что-то вроде нашего «Вы»);
- *кун* – употребляется в неформальном общении между коллегами, друзьями, а также для обращения старшего к младшему (начальника к подчиненному);
- *тян* – употребляется в близком общении между людьми равного социального статуса и возраста, а также как обращение к детям (что-то вроде уменьшительно-ласкательных форм в русском языке);
- *сама* – употребляется для выражения крайней степени уважения, обычно в официальных письмах (что-то вроде «господин»);
- *сэмпай* – употребляется при обращении младшего к старшему (учитель – ученик, менее опытный сотрудник – более опытный);
- *кохай* – обратное «–сэмпай»;
- *сэнсэй* – употребляется при обращении к ученым, врачам, писателям, политикам и прочим уважаемым в обществе личностям.

Ведение переговоров

Целый ряд традиционных черт японского поведения относится к технике контактов и ведения переговоров. Она включает в себя такие элементы, как:

- предварительная проработка главного вопроса переговоров в

ходе неофициальных контактов («*нэмаваси*»);

- поиск взаимопонимания и доверия;
- внимание к роли языка на переговорах и качеству перевода;
- выбор партнёра;
- сбор информации о партнёре, о его склонностях и интересах;
- выбор места и времени переговоров;
- выбор уровня представительства на переговорах;
- поведение во время приёмов по случаю начала переговоров.

Нэмаваси

Это практика зондирования вероятности достижения соглашения. В международных контактах возможности *нэмаваси* ограничены. Но если у вас есть такой канал, то его использование позволит вам сэкономить время на самих переговорах.

В Японии *нэмаваси* обычно осуществляется по следующей схеме.

Первый этап. Встреча в неофициальной обстановке с менеджером компании, которому вы излагаете своё деловое предложение.

Второй этап. Этот менеджер встречается в своей компании с теми, кто будет принимать участие в совещании по данному вопросу, с руководством компании и заручается их согласием.

Третий этап. У руководства собирается совещание всех ответственных лиц компании и принимается официальное решение об «изучении» вашего предложения.

Четвёртый этап. В случае положительного результата «изучения» вашего предложения начинаются официальные переговоры между вами и компанией о заключении соглашения (контракта, договора).

Нэмаваси требует наличия доверительных каналов. Но даже при их наличии нужно иметь в виду, что главный вопрос решается все же на переговорах, к которым необходима тщательная подготовка.

Ключевыми качествами, которые японцы ищут в своих коллегах, являются надёжность и моральная репутация партнера. От этого во многом зависит успех переговоров, результат которых для японцев – это, прежде всего, взаимопонимание и доверие.

Следует иметь в виду, что японцы очень любят печатную продукцию и предпочитают тщательно собирать факты и статистику вашей деятельности. Не стоит удивляться, если будут заданы вопросы, напрямую не касающиеся темы переговоров. Так японцы желают составить максимально полную информацию и представление о своем партнёре. На все вопросы необходимо отвечать максимально точно и емко, т.к. любое пренебрежение фактами или статистическими данными может произвести негативное впечатление. Поэтому если в памяти отсутствует ответ на поставленный вопрос, не нужно пытаться ответить на него опосредованно или косвенно и тем более выдумывать ответ, необходимо прямо заявить об отсутствии ответа и пообещать представить объективный ответ в кратчайшие сроки.

Возможно, еще более, чем англичане, японцы ценят молчание. Не воспринимайте их молчание как негативное проявление реакции на вас, скорее всего они обдумывают ответ или готовы продолжать слушать своего партнера.

Традиционная японская мораль не позволяет ответить «нет». Вместо слова «нет» японцы дают уклончивые ответы, самый распространенный из которых – «это трудно». Иногда произносят длинную речь, составленную из туманных фраз, чрезвычайно вежливых оборотов, объяснений, извинений, суть которой сводится все к тому же «это трудно», и это следует понимать как отказ.

В разговорах люди всячески избегают слов «нет», «не могу», «не знаю», словно это некая ругань, нечто такое, что никак нельзя выразить прямо, а только намеком. Даже отказываясь от второй чашки чая, гость вместо «нет, спасибо» употребляет выражение, что дословно означает: «Мне и так хорошо».

Дресс-код

Выбор классической одежды весьма уместен и в Японии. Однако здесь необходимо очень внимательно отнестись к цветам основных элементов одежды и аксессуаров. Так, например, красный цвет свидетельствует японцам об уверенности в себе партнера, его жажде победы и боевом настрое. Голубой цвет производит впечатление сдержанности, скромности и чуткости. Серый – несколько консервативен, но внушает доверие. Японцы считают, что совокупность цветов в облике партнера влияет на атмосферу переговоров.

Женский японский деловой костюм не подразумевает брюки. В остальном мало отличий от западной культуры, за исключением требований к грамотному подходу к выбору цвета.

Японский дресс-код призывает деловых людей одеваться сдержанно, не выделяясь. В японской культуре на эту тему даже есть пословица, в переводе означающая примерно «торчащий гвоздь забивают».

Программа вашего пребывания в Японии может включать в себя посещение различных общественных, религиозных, развлекательных мест, где необходимо снимать обувь, поэтому необходимо иметь обувь, которую легко снимать и одевать. Так, например, правила некоторых аутентичных ресторанов требуют своих посетителей разуться при входе.



Японцы очень трепетно относятся к гигиене и от вас будут ожидать ношения медицинской маски в случае, если имеются признаки заболевания.

Поведение в неформальных ситуациях

Приемы, фуршеты и прочие неформальные встречи для японцев – шанс познакомиться с вами поближе, узнать ваш характер и вкусы, поэтому не следует удивляться, если их количество будет превышать общепринятый объем.

Во время неформальных встреч благоприятной окажется демонстрация своей осведомленности касаясь японской культуры и истории. Необходимо вести беседу весьма политкорректно, не создавая японцу трудности при выборе ответа. Важно помнить, что японцы не говорят «нет».

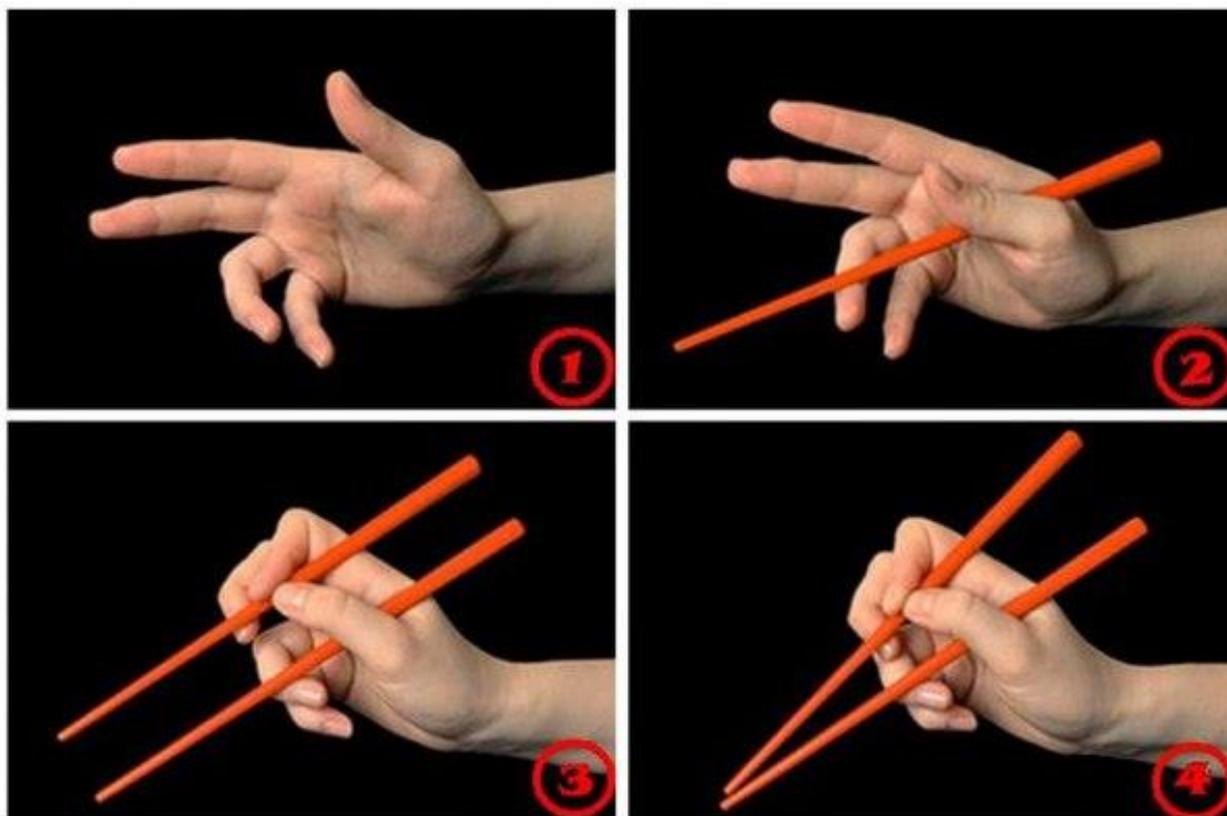
Во время трапезы в Японии также существуют свои особенности, знание которых существенно повышает уважение к иностранцу.



Если вы что-то передаете или подливаете напиток своему соседу, то обязательно следует это делать двумя руками.

В большинстве японских ресторанов не используются западные приборы, например, вилки и ложки. Их японцам заменили деревянные палочки (*хаси*).

Необходимо заранее потренировать свое умение пользоваться *хаси* во избежание неловкости и неудобств.



На фото изображен классический способ использования хаси

Несколько рекомендаций во время использования *хаси*:

- не следует направлять *хаси* в сторону другого человека;
- не следует размахивать *хаси* во время жестикуляций при разговоре;
- не следует использовать *хаси* не по назначению;
- не следует поднимать еду, накалывая ее на *хаси*;
- нельзя передавать еду из *хаси* в *хаси* партнеру, так как это напоминает японский похоронный ритуал.



Перед подачей основных блюд вам предложат *ошибори* – влажное хлопковое свернутое в цилиндр полотенце. Необходимо его развернуть и протереть руки перед началом трапезы.

Перед тем, как начать есть, произнесите «*итадакимасу*» в знак признательности хозяину дома и богам за предоставленную пищу. Это своеобразное «приятного аппетита» по-японски. Не стоит поливать соусом еду, особенно простой рис. Вместо этого налейте небольшое количество соевого соуса в чашу и окуните в него еду. Вы всегда сможете добавить еще соевый соус в чашу, но не стоит наливать много.

Китай



Население – 1 404, 2 млн. чел.

Площадь – 3, 598 млн. кв. км.

Язык – китайский.

Говорят по-английски – около 2%

Китай – государство-лидер по многим экономическим показателям, является страной с самым большим населением в мире и занимает третье место по площади. Его культурное влияние ощущается во всем азиатском регионе и оказало огромное мировое влияние на развитие искусства, науки, питания, производства и торговли. За последние 50 лет китайская культура претерпела быстрые и интенсивные преобразования и продолжает адаптироваться к современному миру, занимая лидирующие позиции.

Огромный географический и демографический размер нации включает множество различных этнических групп, каждая из которых имеет свои отличительные диалекты, обычаи и традиции. Важно учитывать это разнообразие, поскольку Запад склонен воспринимать китайцев как однородный народ.

В течение двух тысячелетий Китайская империя была одной из самых передовых и инновационных цивилизаций в мире. Династии имели невероятный культурный и военный успех, завоевывая соседние общины. Этноцентричное понимание мира стало резонировать с китайским сознанием, поскольку их опыт общения с иностранцами, как правило, ограничивался столкновениями с теми, кто пытался вторгнуться к ним, или теми, кого они одолели и ассимилировали в границы своей империи. Китайцы веками считали себя эпицентром мира, поэтому династия изначально не проявляла особого интереса к участию в мировой политике.

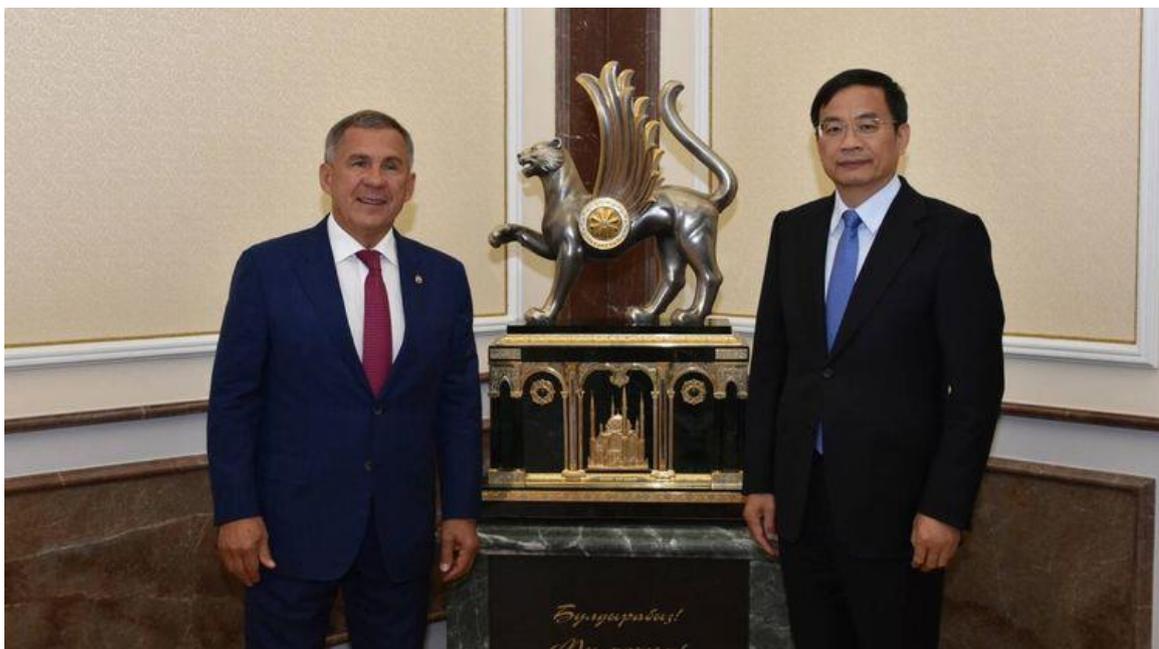
В конечном счете империя рухнула и превратилась в национальное государство. Однако китайское чувство культурного превосходства привело страну к дальнейшей изоляции. В то время как западные и восточные страны развивали торговлю и начали включаться в процесс глобализации, Китай

продолжал оставаться изолированной и консервативной страной до середины XX века.

В 1978 году страна признала необходимость международной интеграции и начала участвовать в модернизации и глобализации. Китайская экономическая реформа ознаменовала новую эру китайской открытости. Внимание сместилось на процветание населения, науку и культуру, ослаблен контроль Коммунистической партии над свободами людей.



Президент Российской Федерации В.В. Путин и Председатель Китайской Народной Республики Си Цзиньпин на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме (июнь 2019 года, государственный визит Си Цзиньпина в Российскую Федерацию)



Президент Республики Татарстан Р.Н. Минниханов и заместитель председателя Народного политического консультативного совета КНР Ван Юнцин (г. Казань, 27 августа 2019 года)

У китайцев есть понятие «Гуаньси (Guanxi)», которое можно представить как эквивалент некоего социального капитала. Нарботка большого уровня гуаньси требует тщательного развития отношений. Китайцам крайне важно видеть в своем партнере друга и соратника, прежде чем вступать с ним в обширные деловые связи. Выстраивание сети связей с китайской деловой средой является очень важным шагом, предшествующим ведению бизнеса в этой стране. Большой бизнес окружен крупной сетью посредников, от качественного выбора которых зависит успех ведения дел с китайскими партнерами.

Лучшее время назначения встреч - апрель-июнь, сентябрь-октябрь, именно в это время отсутствуют масштабные национальные государственные праздники.

Приветствие

В начале встречи в делегационном формате, приветствуя китайских коллег, необходимо выстроить вашу делегацию в иерархической последовательности. При этом ваше первое приветствие должно быть направлено в адрес главного представителя китайской стороны.

Рукопожатие является стандартным инструментом приветствия. Однако следует отметить, что китайцам привычнее легкое, но длительное рукопожатие. В формальных ситуациях люди слегка наклоняются или кивают, приветствуя друг друга. Указанный поклон совершается от плеч и должен

быть более интенсивным, если вы приветствуете человека с высоким общественным статусом.

При обращении имена используются китайцами только в семейном кругу, поэтому в формальном контексте эффективно будет обратиться к китайскому коллеге по фамилии с приставкой Mr., Mrs. Следует использовать при обращении профессиональный титул, если он вам известен: Doctor, Professor. Китайки сохраняют свои фамилии при вступлении в брак.

Дресс-код

Самым простым и эффективным решением по выбору одежды для деловых контактов с китайцами считается строгий деловой стиль. Женщинам следует избегать обнаженных спи, шорт, топов с низким вырезом. Не стоит также излишествовать с украшениями и парфюмом. Рекомендуется отказаться от высоких каблуков, так как возвышение ростом над китайским партнером может заставить его чувствовать себя некомфортно.

Также следует избегать элементов гардероба, ярко выделяющих своего обладателя из общей массы. 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.

В свою очередь не одевайтесь в Китае в китайском стиле – это вызовет у китайцев лишь усмешку и будет воспринято как попытка «варвара» подделаться под китайца. Не стоит носить китайские френчи, расшитые китайские костюмы и платья.



Для общего сближения и проявления уважения к китайской стороне могут быть использованы элементы национальной китайской одежды. Так произошло в Пекине на торжественном приеме по случаю саммита АТЭС в ноябре 2014 года

Деловой этикет

В Китае приветствуется обмен визитными карточками. В знак уважения их передача производится двумя руками. Помимо имени, фамилии и должности она должна содержать информацию о наличии у вас ученых, воинских, служебных званий, чтобы коллеги смогли правильно выстроить модель обращения к вам. Рекомендуется подготовить визитки с переводом текста на обратной стороне на мандарин. Чернила золотого цвета – самый престижный вариант нанесения информации на визитную карточку. После того, как вы получили визитную карточку, рекомендуется держать ее на столе до завершения мероприятия, потом необходимо убрать ее в визитницу или внутренний карман пиджака.

Китайские компании строго иерархичны, каждый отвечает за свой сектор работы в соответствии с положением организации. Как-то одна смелая и активная переводчица, сопровождавшая руководителя китайской делегации и его коллег, решила по своему усмотрению сделать любезность своим клиентам. После долгих переговоров делегация отправилась ужинать, причем китайские помощники руководителя уже договорились с рестораном. Но переводчица, проигнорировав их, напрямую обратилась к руководителю, сообщив, что знает неподалеку отличный ресторан. Руководитель вежливо выслушал и согласился. Все отправились ужинать в ресторан по настоянию переводчицы. Помощники весь вечер угрюмо молчали. На следующее утро члены китайской делегации решительно потребовали сменить переводчицу на того, кто знаком с «правилами». В этой ситуации проявились сразу два грубых нарушения протокола. Во-первых, переводчица стала выполнять несвойственные ей обязанности. Во-вторых, напрямую обратилась к руководителю по организационным вопросам, проигнорировав его помощников. Тем самым выставила их в неприглядном свете, попытавшись, сама того не желая, показать их непрофессионализм. Позже выяснилось, что руководитель согласился пойти в другой ресторан, рекомендованный переводчицей, хотя прекрасно знал, что их ожидает столик совсем в другом заведении только потому, что он, будучи человеком вежливым и китайским традиционалистом до мозга костей, счел, что, если переводчица так настаивает, значит, кто-то из руководителей другой стороны поручил ей сделать это. Он даже не мог себе представить, что она будет делать это по собственной инициативе.

Китайцы, как и большинство жителей Востока, «не спеша прогуливаются вокруг озера», принимают только продуманные решения, но при этом очень ценят время. Это особенно заметно в ситуациях, когда они отнимают время у других людей, - они часто извиняются за это. В Китае

принято при завершении встречи благодарить участников за то, что они затратили свое драгоценное время. Пунктуальность также важна, даже больше, чем во многих других азиатских странах. Действительно, когда два человека договариваются о встрече, один из них нередко приходит на 15-30 минут раньше, «чтобы закончить дело до намеченного срока», и тем самым сберечь время другого. В Китае также считается вежливым спустя 10 или 15 минут после начала встречи заявить о том, что ему скоро надо идти. Это делается ради благой цели – экономии времени. Разумеется, китаец не уйдет раньше, чем переговоры закончатся, но он показал свое отношение.

Очень важно упомянуть про концепцию «лица» или «*мяньцзы*» в китайской традиции. Очень многое в поведении китайца объясняется его стремлением сохранить «лицо». На протяжении многих столетий сознание китайца формировалось как часть группового сознания, а поэтому соответствовать нормам значительно важнее личной свободы. И в этом смысле «лицо» - это не самооценка человека, а его оценка группой. Стоит потерять «лицо» - и ты уже сразу оказался вне группы, как следствие, - потерял статус, связи, поддержку – в общем, нормальную жизнь. Обман или оскорбление для китайца сами по себе не являются чем-то страшным. Даже наоборот, обман – показатель ума, а оскорбление – показатель внутренней силы. Но если об этом знают или даже видели еще несколько китайцев, а тем более близких и уважаемых этим китайцем людей, это уже считается «потерей лица», утратой авторитета в глазах окружающих и необходимостью личной вражды с человеком, способствовавшим «потере лица».

Китайцы мало жестикулируют. Надо избегать похлопывания по спине, размахивания руками, хватания за руки. Вульгарным жестом считается постукивание кулаком одной руки по ладони другой.

Важной чертой, характеризующей большинство представителей китайских деловых кругов, является сдержанное их поведение. Китайцы ведут себя сдержанно как в личной, так и в деловой сфере. Им очень важно достичь баланса во всем, в том числе и в делах, поэтому скромность является своеобразным «противовесом» успеху. Китаец всегда стремится отвлечь внимание от себя, что резко контрастирует с некоторыми привычками западных бизнесменов. Такое скрытное поведение иногда вводит в заблуждение и настораживает западных бизнесменов, что, в свою очередь, может негативно повлиять на дальнейшее сотрудничество.

Подарки

подавляющее большинство иностранцев, приезжающих впервые на переговоры с китайцами, замечает огромную страсть китайцев к обмену подарками в знак уважения к партнеру и успеха в общем деле. Подарок для китайца должен быть функционален – это главный критерий при его выборе. Всегда правильным подарком будет спиртное, например, русская водка в оригинальной красивой упаковке. Нужно стараться избегать красивых, но нефункциональных подарков: матрёшек, альбомов и открыток с видами городов. Иногда обычная майка с красивым логотипом будет оценена выше, чем роскошный художественный альбом. Избегать также стоит подарков, которые в Китае считаются символами смерти или несчастья, к ним относятся, например, срезанные цветы, особенно белого цвета. Со смертью также может ассоциироваться сочетание желтого и голубого цветов. Также не стоит дарить никаких острых предметов, например, ножей, а также часов, которые напоминают человеку, что жизнь проходит скоротечно. Нужно избегать слишком дорогих подарков, чтобы не поставить китайских коллег в неловкое положение. Следует придерживаться принципа золотой середины. Подарок китайцы обычно заворачивают в красную бумагу и перевязывают ленточкой. Обмен подарками китайцы предпочитают совершать протокольно, через своих доверенных помощников. Если же подарок вручается лично, то не следует его открывать в присутствии дарителя.

Помимо цветов для китайцев очень важны числа. Для них имеет смысл все: этаж, на котором живет гость, день, когда заключена сделка, год вашего рождения, месяц посещения Китая и прочее. Прежде всего нужно избегать любых упоминаний цифры 4 или ее производных, например, 44, 14, 40 и т.д. Поскольку по-китайски понятие «смерть» и «четыре» звучат одинаково, это считается крайне плохим знаком. В Китае очень не любят номера машин или телефонов, где встречается несколько цифр 4. В домах нередко отсутствует квартира под номером 4. Именно поэтому во многих престижных китайских отелях нет ни 4-го, ни 14-го этажей. Этот факт необходимо учитывать, принимая у себя китайских коллег, максимально отгородив их от числа 4.

Противоположность числу 4 – число 8. Так, например, XXIX летние Олимпийские игры в Пекине начались 8.08.2008 в 8:08.