

вопросам и так далее. Особо надо обращать внимание на ощущения, так как это является одним из самых важных источников информации для проведения, в последующем, анализа результатов переговоров.

9. Кого особенно важно иметь в составе делегации на переговорах с китайцами?

Варианты ответа:

1. Квалифицированного переводчика.
2. Влиятельного человека.
3. Этнического китайца.
4. Представителя спецслужб.

Правильный ответ: квалифицированного переводчика.

Особую роль на переговорах играет наличие в составе российской делегации квалифицированного переводчика, со страноведческой подготовкой. Наличие такого члена делегации позволит вам более плотно контролировать ситуацию за столом переговоров и вне его, анализировать даже случайно оброненные китайцами фразы, их жесты, мимику и прочее – то есть все то, что является информационной составляющей обоснования для принятия решения на переговорах.

Глава X

Подготовка к переговорам и их проведение

Организация и проведение переговоров дело хлопотное и является важной составной частью переговорного процесса. Особенно в Китае. И от того как и в каких условиях пройдёт та или иная встреча, переговоры можно получить совершенно противоположные результаты. Поэтому, вопросам организации переговоров и их проведения отведена отдельная глава. Хотя, какая это мелочь организовать условия для переговоров? Но мелочей для китайцев не бывает.

"Маленькая птичка иногда приносит большую весть" - говорит древнекитайская мудрость. А древние редко ошибались.

1. Основные правила организации переговорного процесса с китайцами

1. Следует придерживаться правила паритета, то есть если с российской стороны будет три человека, то китайская сторона также должна выставлять трёх переговорщиков.

Но на практике китайская сторона игнорирует этот принцип, привлекая значительное количество специалистов со своей стороны, особенно если переговоры проходят на территории Китая, в офисе

компании. Поэтому, при проведении последующих переговоров на территории России вы также, с самым благожелательным видом, пригласите специалистов для уточнения множества вопросов, связанных с темой переговоров.

2. При этом помните, что **количество задаваемых вопросов не должно превышать количество заданных китайской стороной.**



3. Если же вопросов больше, а такое очень может быть в ходе проработки вопросов поставки сложной технической продукции, **сформируйте их в виде списка вопросов и передайте их китайской стороне в ходе переговоров.** Так вы не создадите прецедент превращения переговоров в технические консультации или совещание.

4. Следует так же помнить, что переговоры должны проходить поочередно: то на территории Китая, то на

территории России.

Если же сложилась ситуация так, что вы вынуждены несколько раз подряд вести переговоры на территории Китая, то предусмотрите проведение очередных переговоров на своей территории. И пусть это будет переговорная комната бизнес-центра при гостинице. Главное – вытянуть китайца из привычного кресла, обстановки, создать обстановку новизны.

2. Условия для переговоров

При проведении переговоров на территории России обеспечьте необходимые для китайских партнёров условия. Что под этим подразумевается?

Китайская культура отлична от российской. Это надо понимать, принимать и демонстрировать перед китайской стороной. Таким образом, вы поможете себе не только решить ряд вопросов при проведении переговоров, сформировать условия, при которых вы

можете оказать влияние на сидящего напротив, но и позволит расположить к себе китайца. Но о последнем в следующей лекции.

Важны так же и бытовые мелочи, определяющие комфортность для китайца.

1. Необходимым для китайца во время пребывания вне дома **является наличие кипятка**. Обыкновенного кипятка, которым можно и чай заварить, и просто похлебать. Предусмотрите в комнате для переговоров кулер с горячей и холодной водой или термопот.

2. Печенье, чай (чёрный), лимон должны стоять в досягаемости. А лучше всего позволить персоналу, о котором мы говорили в предыдущей лекции, периодически обходить сидящих за столом переговоров и "обновлять" содержимое чашек.

3. Поставьте фрукты. Китайцы чистят фрукты (яблоки, груши и т.д.) от кожуры, поэтому рядом положите нож, которым можно очистить фрукт. Даже если фрукты будут помыты и натёрты до блеска.

4. Конечно, у вас возник вопрос о зелёном чае, ведь Китай признанный экспортёр и потребитель зелёного чая. Вот поэтому и **не ставьте зелёный чай, продающийся у нас на рынке, на стол**. Как китайцы говорят "не ходите с барабаном перед воротами жилища Грома".

5. Перед началом переговоров представьте китайской стороне программу. Когда и что, а также предусмотрите культурную программу. Не смотря на то, что бизнесмен уже посетил несколько континентов, интерес к новой, тем более русской, культуре у него всегда живой. Учитывайте это.



3. Переговоры **Что важно знать?**

Время, отведенное на лекцию, слишком мало, чтобы полностью открыть все техники и методы ведения переговоров с китайцами. Но помните всегда, что "сохранение лица" – одна из ключевых концепций китайского бизнеса и китайской культуры вообще. Репутация и социальное положение индивида базируется в основном на этой концепции. Причинение каких-либо неудобств, потеря самоконтроля вами (даже непреднамеренная) может сказаться на ваших переговорах с китайцами самым деструктивным образом.

Вы как угодно можете строить свои переговоры. Но понимание основных принципов ведения переговоров китайцами должно быть положено в основу построения.

1. Контроль переговоров на основе ваших желаний

Если китайцы почувствуют, что российская сторона потратила много денег и времени на то, чтобы приехать в Китай, и не хочет уехать с пустыми руками, они могут вести себя за столом переговоров нарочито безразлично к результатам, чрезмерно завышать цены или выдвигать жесткие условия. Иногда могут свести переговоры к "практике". В других случаях, в частности, на российской территории, китайцы могут вести "пустые переговоры" для того, чтобы сбить цены накупаемый в России товар ("тактика обманок", когда многочисленные группы китайцев ведут изнурительные переговоры, заканчивающиеся ничем якобы по причине "высоких российских цен").

2. Шантаж, намеки или прямые угрозы вести бизнес где-либо или с кем-либо еще, кроме вас, если их требования не удовлетворят

Обычно подобная техника очень эффективно влияет и на китайскую сторону, как, впрочем, и все остальные приемы "китайской хитрости", обращенные против их изобретателей.

3. Демонстрация гнева

Хотя по конфуцианскому этикету проявление гнева, раздражения, равно как и радости, не приветствуется, китайцы могут позволить себе изобразить контролируемый гнев с целью проверки нервов и хладнокровия противной стороны. Подразумевается, что иностранцы испугаются потери контракта и пойдут на уступки. Просмотрите спектакль, спокойно доведите свою позицию, предложите дальше продолжить переговоры.

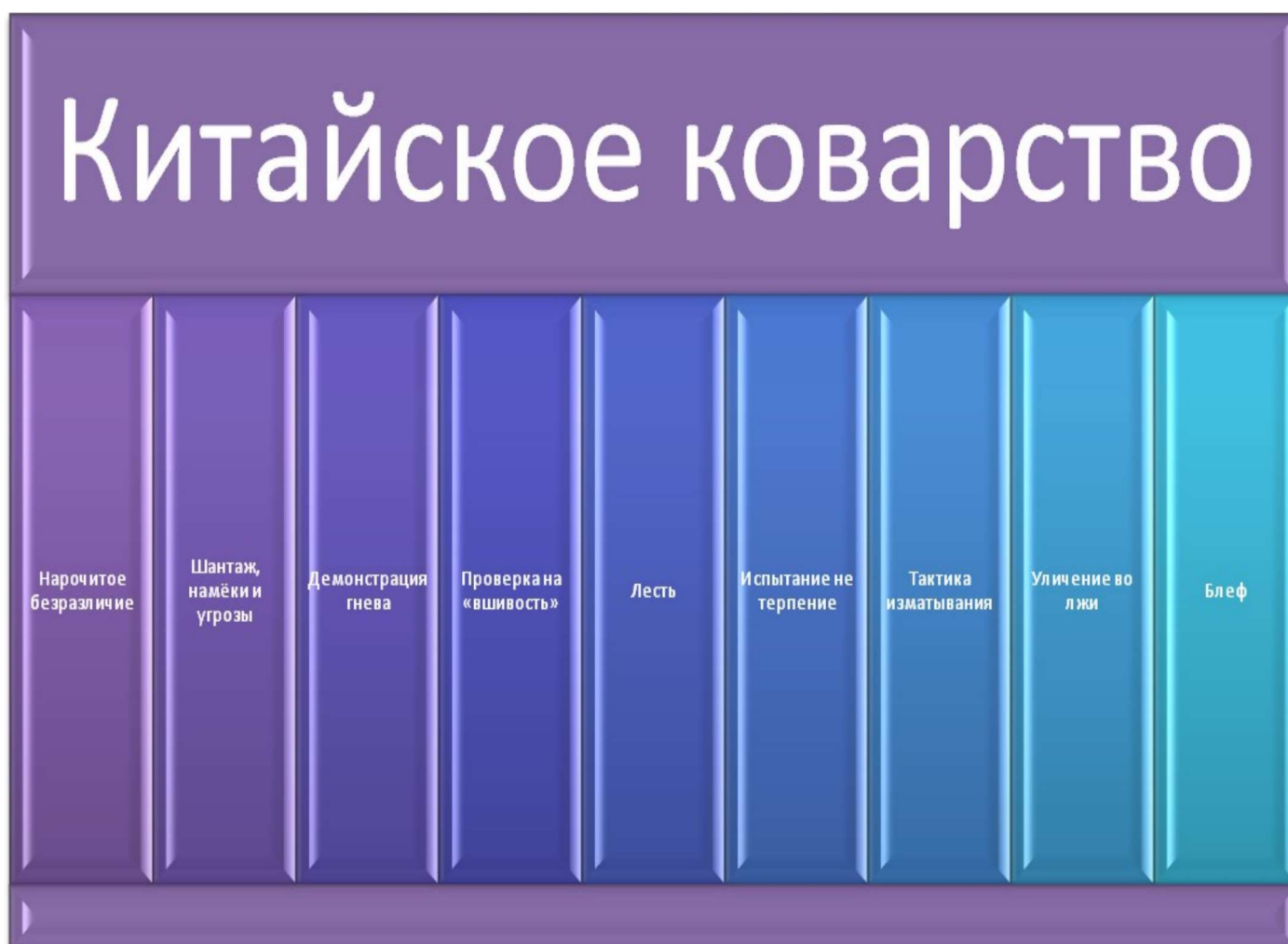
4. Проверка на качество

Если китайцы почувствовали, что вы все просчитали до мельчайших деталей и что вы уверены в успехе контракта на 100

процентов, они могут намеренно совершить демарш с целью дезориентировать вас и заставить сомневаться в собственной правоте (конечная цель – дополнительные уступки с вашей стороны, получения более приемлемых условий).

5. Лесть

Иногда китайцы прибегают к грубой и неприкрытой лести – восхваления как ваших личных качеств, так и деловых талантов, ваших успехов в бизнесе. Не следует поддаваться на лесть, отдавая себе отчёт в последствиях такого развития событий.



6. Контролируемость сроков

При проведении переговоров знание вашей даты отъезда может стать очередным козырем в руках китайцев. Принятие окончательного решения будет откладываться под разными предлогами до последнего, пока не наступит время вашего отъезда или вашему терпению не

придет конец. По мнению китайцев, ваш страх, что вы так и уедете не подписав контракт, заставит вас уступить. Противоядие – зарезервируйте несколько дат отъезда и будьте готовы оставаться дольше запланированного, если чувствуете, что есть реальные шансы на успех. В качестве противодействия перейдите к активной защите: намеренно скажите китайцам дату отъезда на день позже, и в случае, если они будут затягивать решение каких-то вопросов, сообщите им за день до реальной даты отъезда, что вы уезжаете завтра, а не послезавтра (как планировалось ранее).

7. "Тактика изматывания"

Затягивание переговоров с целью вызвать нетерпение и раздражение у иностранного партнера. Особенно если русским хочется побыстрее закончить со служебными делами и заняться личными. Китайцы умело поведут вас по пути совмещения изматывающих переговоров днем и нелимитируемых развлечений вечером и ночью.

8. Использование вас же против вас самих

В ходе переговоров китайцы будут тщательно конспектировать ваши слова и не упустят возможности, чтобы поймать вас на противоречии или "уличить во лжи". Старайтесь быть осторожными, называя конкретные цифры. Лучше обсуждать их со своими товарищами в лифте или на улице

9. Искусственное завышение/занижение цен

Китайцы всегда выходят на переговоры, имея установленную предельно низкую цену. Поэтому они могут заранее быть готовыми на уступки вплоть до уровня необходимых вам цен, но сначала они занижат (покупка товара китайцами) или завьсят (продажа товара китайцами) цены до абсурдно неприемлемого уровня. А потом начнут "мучительную" борьбу на понижение/повышение.

4. Приемы и методы, которые помогут при переговорах с китайцами

1. Сталкивайте интересы

Если переговоры идут туго, не зазорно будет напомнить противной стороне, что они не единственные претенденты на роль партнеров. Конкуренция среди китайских производителей очень сильна, и на любой товар в Китае всегда найдется альтернативный производитель или поставщик. Если проблемы в цене - у вас всегда должен быть под рукой список поставщиков, у кого вы можете найти товар дешевле. Если проблема в качестве, то сосед, у которого

тайваньский или гонконговский хозяин, может предложить более качественный товар.

2. Будьте готовы смириться с затратами на поездку и вернуться домой ни с чем

Дайте понять китайцам, что отсутствие результата для вас является вполне приемлемой альтернативой невыгодной сделке. Подчеркните, что неуспех вас не страшит, так как вы познакомились с хорошим бизнесменом.

3. Проработайте все детали контракта перед подписанием

Оговорите все пункты с китайской стороной. Убедитесь, что китайцы истолковывают все пункты так же, как и вы. Не стесняйтесь составить преамбулу в контракте, в которой стороны оговорят содержание терминов и условий.

4. Внимательно относитесь ко всем ремаркам и замечаниям

Под конец дня переговоров ещё раз просмотрите все записи, сделанные во время переговоров. Вспомните, что и как говорила китайская сторона. А на следующий день попросите прояснить все двусмысленные моменты или непонятные вам вопросы.

5. Торгуйтесь, как это делают китайцы

Будьте готовы к компромиссам, но не отдавайте ни одной позиции без боя. Говорите на их же языке. Языке прибавочной стоимости.

6. Оставайтесь спокойными, невозмутимыми и терпеливыми во время переговоров

Даже если вы гуляли ночью, как хорошие приятели, старайтесь заблокировать личностные отношения во время переговоров. Покажите китайцам, что на первом месте для вас хороший бизнес. Также китайцы уверены в том, что европейцы вечно спешат. Они попытаются вынудить вас подписать контракт, прежде чем вы изучите все нюансы сделки и оговорите все детали.

7. Подходите к переговорам и всему бизнесу с китайцами, исходя из стоящих перед вами задач, но не забывая о долгосрочной стратегии

Некоторые послабления китайцам в каких-то отдельных моментах сейчас могут обернуться значительными выгодами в долгосрочной перспективе. Если вы настроены на долгосрочный бизнес в Китае.

Как с этим бороться

Сталкивайтесь
интересы

Демонстрируйте
готовность уехать
без результата

Проработайте
детали
заранее

Внимание к
ремаркам и
замечаниям

Торгуйтесь
как
китайцы

Спокойствие
Невозмутимость
Терпение

Не забывайте
О стратегии

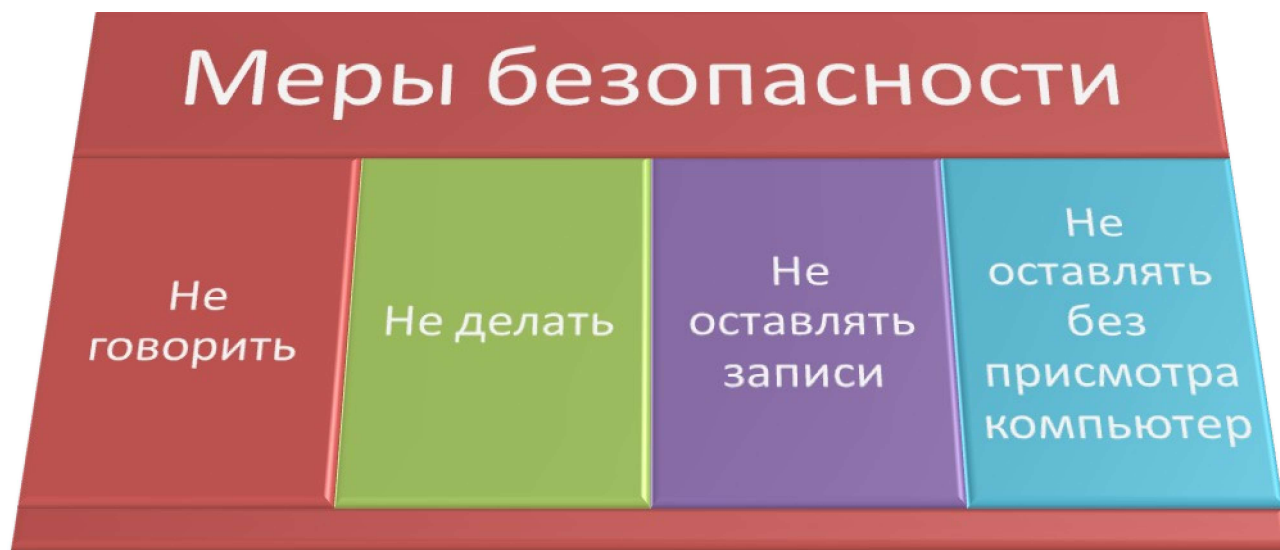
Меры безопасности

Если вы являетесь продавцом или покупателем товаров двойного назначения или очень важной для китайца продукции, вы наверняка столкнетесь с повышенным вниманием к себе со стороны китайцев. Китайцы будут стараться получить как можно больше информации, во-первых, о ваших планах, во-вторых, о ваших полномочиях, в-третьих, о ваших личных данных. Цель, преследуемая при этом, – получить максимально возможную выгоду от сделки.

Китайцы крайне неохотно идут на применение технических средств, хотя во многих случаях нельзя быть абсолютно гарантированным от этого. Следует при этом учесть, что проживание в гостинице, находящейся в совместной (китайско-американской, китайско-японской) собственности, а тем более в 100-процентном владении иностранной фирмой, дает гораздо больше шансов на то, что китайцы не решатся даже в случае крайней необходимости применять подслушивающие устройства.

Это не гарантирует, однако, того, что младший обслуживающий персонал отеля (всегда – китайский) не проявит повышенного интереса к содержимому ваших деловых бумаг или к файлам вашего

портативного компьютера. Риск резко возрастает, если вы останавливаетесь в ведомственных "домах приема", гостницах, санаториях или в стопроцентно китайской гостинице повышенной комфортности. Шансы быть поселенным в "плюсовой" номер весьма и весьма велики.



Применение различных устройств противодействия техническим средствам, как то сканеры и т.п., крайне нежелательно: китайцы могут обратить ваши действия против вас в 99,9% случаев, даже если вы найдете в своей комнате дюжину "жуков". В целом считается, что технические методы съема коммерческой информации используются только на самом высоком уровне или при проведении каких-либо операций по дезинформации или вербовке. Уровень технической оснащенности китайцев в этой сфере стал в последнее время довольно высок.

Однако даже самому изощренному способу можно противопоставить элементарные приемы: "не говорить", "не делать", всегда держать включенным телевизор или радио, тщательно уничтожать все записи на бумагах для пометок, не оставлять документы и компьютер без присмотра и так далее.

Если все-таки возникают ситуации, когда необходимо оставить компьютер в номере, (не тащить же его с собой на массаж) рекомендуется всю критическую информацию сбрасывать на носитель и брать её с собой вместе с телефоном, или использовать специальные программы для шифрования. Вскрыть информацию, в конечном итоге, они вскроют, но потребуются время. А время на переговорах это деньги.

Еще одна особенность китайской психологии - "делать все до конца". На практике вы можете столкнуться с этим, когда в заключительный день переговоров китайцы могут "начать всё заново".

Выводы

Организация переговоров и их проведение должно строиться на соблюдении принципа "потери лица". Китаец и вы не должны "потерять лицо". А посему учитывая возможность:

- *контроля переговоров на основе ваших пожеланий;*
- *шантажа, намеков, прямых угроз вести бизнес где-либо или с кем-либо еще, кроме вас, если их требования не удовлетворят и демонстрации гнева;*
- *проверки на качество, прочность и открытая лесть;*
- *контролируемости сроков переговоров;*
- *осуществления в отношении вас "тактики изматывания";*
- *попытки использования вас же против вас самих;*
- *стабильное искусственное завышение/занижение цены.*

Помните, что весь процесс ведения переговоров с китайцами - это непрерывная череда отступлений, выпадов, отвлекающих и обходных маневров, обманных движений, демаршей, блефа и даже угроз.

На переговорах, внимательно анализируя ситуацию, следите за руками китайцев и мускулами на лице – они многое могут рассказать о его состоянии и эмоциях.

Важно!

Каждый раз, завершая переговоры, российская сторона должна отдавать себе отчет, что успехи, достигнутые на этих переговорах, совсем не обязательно являются окончательными и должны быть готовы к тому, что на следующих переговорах китайские партнеры вновь удивят самобытностью и оригинальностью. Ведь Восток – дело тонкое.

Китайский стиль – затягивать сроки переговоров далеко за официально обозначенные рамки, с тем, чтобы выторговать себе те или иные преимущества. Будьте терпеливы, не высказывайте много эмоций, спокойно воспринимайте затягивания. Избегайте обозначать крайние сроки переговоров. Возможно, что вам придется сделать несколько заходов в Китай, прежде чем вы достигните своих целей.

Вопросы к Главе X

1. Сколько человек должно участвовать в переговорах с китайцами?

Варианты ответа:

1. Это зависит от сложности переговоров.
2. Это зависит от Ваших возможностей.
3. Это не имеет никакого значения.
4. Столько же, сколько и со стороны китайцев.

Правильный ответ: Столько же, сколько и со стороны китайцев.

Следует придерживаться правила паритета, то есть обе делегации должны иметь одинаковое количество участников.

2. Сколько вопросов с Вашей стороны должно задаваться во время переговоров?

Варианты ответа:

1. Это не имеет значения.
2. Чем меньше, тем лучше.
3. Оно не должно превышать количество вопросов с китайской стороны.
4. Китайцев надо заваливать вопросами.

Правильный ответ: оно не должно превышать количество вопросов с китайской стороны.

Помните, что **количество задаваемых вопросов не должно превышать количество заданных китайской стороной. Если же вопросов больше**, а такое очень может быть в ходе проработки вопросов поставки сложной технической продукции, **сформируйте их в виде списка вопросов и передайте их китайской стороне в ходе переговоров**. Так вы не создадите прецедент превращения переговоров в технические консультации или совещание.

3. Где желательно проводить переговоры?

Варианты ответа:

1. Только в Китае.
2. Только в России.
3. Только в Гонконге.
4. Поочередно, в Китае и в России.

Правильный ответ: поочередно, в Китае и в России.

Следует так же помнить, что переговоры должны проходить поочередно: то на территории Китая, то на территории России. Если же сложилась ситуация так, что вы вынуждены несколько раз подряд вести переговоры на территории Китая, то предусмотрите проведение очередных переговоров на своей территории.

4. Что может сделать сердце китайца более восприимчивым к российскому партнеру?

Варианты ответа:

1. Хорошая машина.
2. Китайская программа ТВ в гостинице.
3. Постоянное наличие кипятка, на переговорах и на отдыхе.
4. Русские народные песни.

Правильный ответ: постоянное наличие кипятка, на переговорах и на отдыхе.

Необходимым для китайца условием во время пребывания вне дома является наличие кипятка. Обыкновенного кипятка, которым можно

и чай заварить, и просто похлевать. Предусмотрите в комнате для переговоров кулер с горячей и холодной водой или термопот. Печенье, чай (чёрный), лимон должны стоять в досягаемости. А лучше всего позволить персоналу, о котором мы говорили в предыдущей лекции, периодически обходить сидящих за столом переговоров и "обновлять" содержимое чашек.

5. Нужно ли угощать китайцев фруктами и как?

Варианты ответа:

1. Не обязательно.
2. Надо и обязательно наличие приборов для их очистки.
3. Надо, но не обязательно подавать приборы.
4. Это не имеет никакого значения.

Правильный ответ: надо и обязательно наличие приборов для их очистки.

Поставьте фрукты. Китайцы чистят фрукты (яблоки, груши и т.д.) от кожуры, поэтому рядом положите нож, которым можно очистить фрукт. Даже если фрукты будут помыты и натёрты до блеска.

6. Стоит ли угощать китайцев зеленым чаем?

Варианты ответа:

1. Обязательно.
2. Не стоит.
3. Только с медом и вареньем.
4. Только с печеньем и сладостями.

Правильный ответ: не стоит. **Не ставьте зелёный чай на стол.** Как китайцы говорят "не ходите с барабаном перед воротами жилища Грома".

7. Что надо дать китайцам заранее в обязательном порядке?

Варианты ответа:

1. План города пребывания.
2. Подарки.
3. Анкеты.
4. Программы, переговорную и культурную.

Правильный ответ: программы, переговорную и культурную.

Перед началом переговоров представьте китайской стороне программу. Когда и что, а также предусмотрите культурную программу. Не смотря на то, что бизнесмен уже посетил несколько континентов, интерес к новой, тем более русской, культуре у него всегда живой. Учитывайте это.

8. Что будут делать китайцы при переговорах в России, чтобы сбить цены?

Варианты ответа:

1. Избегать российскую сторону.
2. Жестко настаивать на своих условиях.
3. Начнут вести «пустые переговоры».
4. Прибегнут к помощи своего МИДа.

Правильный ответ: начнут вести пустые переговоры.

На российской территории, китайцы могут вести "пустые переговоры" для того, чтобы сбить цены накупаемый в России товар ("тактика обманок", когда многочисленные группы китайцев ведут изнурительные переговоры, заканчивающиеся ничем якобы по причине "высоких российских цен").

9. Что могут сделать китайцы, если их требования не удовлетворят?

Варианты ответа:

1. Уйти с переговоров.
2. Будут использовать шантаж, намеки или прямые угрозы договориться с Вашим конкурентом.
3. Начнут подкупать ваших сотрудников.
4. Начнут запугивать Вас триадами.

Правильный ответ: Будут использовать шантаж, намеки или прямые угрозы договориться с Вашим конкурентом.

Обычно подобная техника очень эффективно влияет и на китайскую сторону, как, впрочем, и все остальные приемы "китайской хитрости", обращенные против их изобретателей.

10. Что будут делать китайцы, чтобы проверить Ваши нервы?

Варианты ответа:

1. Хамить во время переговоров.
2. Раскидывать бумаги на переговорах.
3. Изображать праведную гневливость.
4. Рассказывать анекдоты на фривольные темы.

Правильный ответ: Изображать праведную гневливость.

Хотя по конфуцианскому этикету проявление гнева, раздражения, равно как и радости, не приветствуется, китайцы могут позволить себе изобразить контролируемый гнев с целью проверки нервов и хладнокровия противной стороны. Подразумевается, что иностранцы испугаются потери контракта и пойдут на уступки. Просмотрите

спектакль, спокойно доведите свою позицию, предложите дальше продолжить переговоры.

11. Что могут использовать китайцы для достижения своих переговорных целей?

Варианты ответа:

1. Подкуп.
2. Силу.
3. Лесть.
4. Обман.

Правильный ответ: лесть.

Китайцы прибегают к грубой и неприкрытой лести – восхваления как ваших личных качеств, так и деловых талантов, ваших успехов в бизнесе. Не следует поддаваться на лесть, отдавая себе отчёт в последствиях такого развития событий.

12. Что надо сделать, чтобы исключить для китайцев возможности манипуляции на сроках Вашей командировки?

Варианты ответа:

1. Не говорить им ничего о сроках отъезда.
2. Твердо заявить, что дата отъезда – окончательна.
3. Зарезервировать для себя несколько дат отъезда.
4. Это вообще не важно.

Правильный ответ: зарезервировать для себя несколько дат отъезда.

При проведении переговоров знание вашей даты отъезда может стать очередным козырем в руках китайцев. Принятие окончательного решения будет откладываться под разными предлогами до последнего, пока не наступит время вашего отъезда или вашему терпению не придет конец. По мнению китайцев, ваш страх, что вы так и уедете, не подписав контракт, заставит вас уступить. Противоядие – **зарезервируйте несколько дат отъезда** и будьте готовы оставаться дольше запланированного, если чувствуете, что есть реальные шансы на успех. В качестве противодействия перейдите к активной защите: намеренно скажите китайцам дату отъезда на день позже, и в случае, если они будут затягивать решение каких-то вопросов, сообщите им за день до реальной даты отъезда, что вы уезжаете завтра, а не послезавтра (как планировалось ранее).

13. Какую тактику переговоров могут избрать китайцы для достижения своих целей?

Варианты ответа:

1. Резких нападков на российскую сторону.

2. Полной пассивности и апатии.
3. Тактику изматывания.
4. Никакой тактики менять не будут.

Правильный ответ: тактику изматывания.

Затягивание переговоров с целью вызвать нетерпение и раздражение у иностранного партнера. Особенно если русским хочется побыстрее закончить со служебными делами и заняться личными. Китайцы умело поведут вас по пути совмещения изматывающих переговоров днем и нелимитируемых развлечений вечером и ночью.

14. Как китайцы работают с ценой?

Варианты ответа:

1. Для них цена – не главное.
2. Они крайне ригидны и неуступчивы.
3. Они гибки и могут это обсуждать.
4. Они никогда не соглашаются с Вашей ценой..

Правильный ответ: Они гибки и могут это обсуждать.

Китайцы всегда выходят на переговоры, имея установленную предельно низкую цену. Поэтому они могут заранее быть готовыми на уступки вплоть до уровня необходимых вам цен. Но сначала они занижат (покупка товара китайцами) или завысят (продажа товара китайцами) цены до абсурдно неприемлемого уровня. А потом начнут "мучительную" борьбу на понижение/повышение.

15. Что может помочь Вам выиграть переговоры?

Варианты ответа:

1. Ваша предельная компетентность.
2. Помощь китайских спецслужб.
3. Помощь российского посольства.
4. Намек о возможности найти конкурента.

Правильный ответ: Намек о возможности найти конкурента.

Если переговоры идут туго, не зазорно будет напомнить противной стороне, что они не единственные претенденты на роль партнеров. Конкуренция среди китайских производителей очень сильна, и на любой товар в Китае всегда найдется альтернативный производитель или поставщик. Если проблемы в цене - у вас всегда должен быть под рукой список поставщиков, у кого вы можете найти товар дешевле. Если проблема в качестве, то сосед, у которого тайваньский или гонконговский хозяин, может предложить более качественный товар.

16. Что надо сделать, чтобы не было разночтений в договорных обязательствах?

Варианты ответа:

1. Грамотно перевести контракт.
2. Зарегистрировать контракт в торгово-промышленной палате РФ.
3. Убедиться, что китайцы истолковывают Ваши договоренности также как и Вы.
4. Оговорите все пункты с китайской стороной. Убедитесь, что китайцы истолковывают все пункты так же, как и вы. Не стесняйтесь составить преамбулу в контракте, в которой стороны оговорят содержание терминов и условий.

Правильный вариант ответа: Оговорите все пункты с китайской стороной. Убедитесь, что китайцы истолковывают все пункты так же, как и вы. Не стесняйтесь составить преамбулу в контракте, в которой стороны оговорят содержание терминов и условий.

17. Что важно сделать после переговоров?

Варианты ответа:

1. Выпить с китайцами в баре.
2. Пойти отоспаться в отель.
3. Ещё раз просмотреть все записи, сделанные во время переговоров. Вспомнить, что и как говорила китайская сторона. А на следующий день попросите прояснить все двусмысленные моменты или непонятные вам вопросы.
4. Пойти на прогулку по достопримечательностям города.

Правильный ответ: Ещё раз просмотреть все записи, сделанные во время переговоров. Вспомнить, что и как говорила китайская сторона. А на следующий день попросите прояснить все двусмысленные моменты или непонятные вам вопросы.

18. Стоит ли торговаться с китайцами?

Варианты ответа:

1. Не стоит. Это бесполезно.
2. Не стоит. Это может привести к срыву переговоров.
3. Стоит, но крайне осторожно.
4. Стоит. И делать это надо так же, как китайцы.

Правильный ответ: Стоит. И делать это надо так же, как китайцы.

Будьте готовы к компромиссам, но не отдавайте ни одной позиции без боя. Говорите на их же языке. Языке прибавочной стоимости.

19. Какие качества могут произвести впечатление на китайцев?

Варианты ответа:

1. Демонстрируемая сила.
2. Демонстрируемая слабость.
3. Демонстрируемая гневливость.
4. Спокойствие, невозмутимость, терпение.

Правильный ответ: спокойствие, невозмутимость, терпение.

Оставайтесь спокойными, невозмутимыми и терпеливыми во время переговоров. Даже если вы гуляли ночью, как хорошие

приятели, старайтесь заблокировать личностные отношения во время переговоров. Покажите китайцам, что на первом месте для вас хороший бизнес. Также китайцы уверены в том, что европейцы вечно спешат. Они попытаются вынудить вас подписать контракт, прежде чем вы изучите все нюансы сделки и оговорите все детали.

20. Если у Вас важные переговоры, касающиеся технологий двойного назначения, что могут предпринять китайцы?

Варианты ответа:

1. Ничего.
2. Постараются подкупить Вас.
3. Постараются завербовать Вас.
4. Начнут добывать о Вас дополнительную информацию.

Правильный ответ: Начнут добывать о Вас дополнительную информацию.

Если вы являетесь продавцом или покупателем товаров двойного назначения или очень важной для китайца продукции, вы наверняка столкнетесь с повышенным вниманием к себе со стороны китайцев. Китайцы будут стараться получить как можно больше информации, во-первых, о ваших планах, во-вторых, о ваших полномочиях, в-третьих, о ваших личных данных. Цель, преследуемая при этом, – получить максимально возможную выгоду от сделки.

21. Могут ли китайцы пойти на применение технических средств слежения за Вами?

Варианты ответа:

1. Могут, но крайне неохотно.
2. Могут и с большой вероятностью.
3. Не могут ни при каких обстоятельствах.
4. Обязательно это сделают.
5. Правильный ответ: могут, но крайне неохотно.

Китайцы крайне неохотно идут на применение технических средств, хотя во многих случаях нельзя быть абсолютно гарантированным от этого. Следует при этом учесть, что проживание в гостинице, находящейся в совместной (китайско-американской, китайско-японской) собственности, а тем более в 100-процентном владении иностранной фирмой, дает гораздо больше шансов на то, что китайцы не решатся даже в случае крайней необходимости применять подслушивающие устройства. Применение различных устройств противодействия техническим средствам, как то сканеры и т.п., крайне нежелательно: китайцы могут обратить ваши действия против вас в 99,9% случаев, даже если вы найдете в своей комнате дюжину "жуков". В целом считается, что технические методы съема коммерческой информации используются только на самом высоком уровне или при

проведении каких-либо операций по дезинформации или вербовке. Уровень технической оснащенности китайцев в этой сфере стал в последнее время довольно высок.

22. Есть ли гарантия того, что за Вами не будет слежки со стороны персонала гостиницы?

Варианты ответа:

1. Это абсолютно невозможно.
2. Это будет в обязательном порядке.
3. Нет никаких гарантий, что этого не будет.
4. Это возможно только в больших городах.
5. Правильный ответ: нет никаких гарантий, что этого не будет.

Не гарантируется, однако, того, что младший обслуживающий персонал отеля (всегда – китайский) не проявит повышенного интереса к содержимому ваших деловых бумаг или к файлам вашего портативного компьютера. Риск резко возрастает, если вы останавливаетесь в ведомственных "домах приема", госдачах, санаториях или в стопроцентно китайской гостинице повышенной комфортности. Шансы быть поселенным в "плюсовой" номер весьма и весьма велики.

22. Какой самый надежный способ обеспечить собственную безопасность?

Варианты ответа:

1. Не ездить в Китай.
2. Иметь с собой специалиста по контрмерам.
3. Проявлять осторожность и бдительность.
4. Не селиться в китайских гостиницах.

Правильный ответ: Проявлять осторожность и бдительность.

Однако даже самому изощренному способу можно противопоставить элементарные приемы: "не говорить", "не делать", всегда держать включенным телевизор или радио, тщательно уничтожать все записи на бумагах для пометок, не оставлять документы и компьютер без присмотра и так далее. Если все-таки возникают ситуации, когда необходимо оставить компьютер в номере, (не тащить же его с собой на массаж) рекомендуется всю критическую информацию сбрасывать на носитель и брать её с собой вместе с телефоном, или использовать специальные программы для шифрования. Вскрыть информацию, в конечном итоге, они вскрыют, но потребуются время. А время на переговорах это деньги.

Еще одна особенность китайской психологии – "делать все до конца". На практике вы можете столкнуться с этим, когда в заключительный день переговоров китайцы могут "начать всё заново".