

Глава XI

Как внушить китайской стороне/партнёру чувство симпатии, доверия и продемонстрировать искренность

Скажем сразу, вы не красна девица, находящаяся на крайнем сроке выхода замуж, чтобы нравиться китайцу. Как бы этот китайский партнёр не был вам нужен, как бы не зависела бы от этой сделки ваша дальнейшая карьера и бизнес – помните, что вы это вы, у вас бизнес, и вы свой бизнес уважаете. **И никогда китайцу вы не внушите чувство симпатии, доверия только внешней демонстрацией чувств и приятного отношения. Он всегда будет вас анализировать, проверять.**

Скажем ещё больше. Никогда, ни при каких обстоятельствах не выходите на переговоры и не вступайте в контакты, очень близкого характера, если у вас есть негативное отношение к противоположной стороне или конкретно к этому человеку. **Китайцы**, в силу объектно-образного мышления и духопоклонной мистической практики, известны развитой системой интуиции, и, практически, **всегда доверяют своим ощущениям**. Любое негативное восприятие вас, вернее вашего негативного отношения к китайцам, даже не явленного видимо и тщательно скрываемого, в значительной мере может повредить бизнесу в Китае. Если же вы всё-таки полны чувством "решительного отторжения", то тогда либо вообще сократите ваше общение до деловых встреч, либо работайте над собой. Во-первых, поработайте над освоением "20 принципов кросс-культурного общения", во-вторых, при невозможности освоить их, учитесь создавать и держать "радостную ауру" столько сколько необходимо.

Вообще, в отношениях с китайцем лучше всего руководствоваться принципом, который сами китайцы формулируют так:

"Мы не друзья, но лучше нам ими быть и грести вместе".

В основу китайской культуры делового общения положен основной принцип - не допустить потерю «лица».

Это подразумевает, что:

- необходимо избегать ситуации, в которой вы можете поставить китайца в неловкое положение в присутствии его соотечественников. Когда критика неизбежна, выскажите ее с глазу



на глаз. Особенно если речь идет о человеке с высоким социальным статусом необходимо воспользоваться услугами посредника, имеющего хорошие доверительные отношения с этим человеком;

- нельзя подрывать авторитет старшего по положению китайца, обращаясь в его присутствии с вопросом к его же подчиненному;

- не рекомендуется пропускать ритуалы и протокольные мероприятия. Совместные банкеты, приемы и прочее создают более тесные отношения, столь важные для китайской деловой практики. Рекомендуется на любое подобное мероприятие приходить с подарком;

Вообще, соблюдение писанных и неписанных, но принятых в данном деловом сообществе, правил общения залог восприятия вас китайским партнёром если не благожелательно, то спокойно и уважительно, точно.

Итак, некоторые особенности общения в китайской деловой среде:

- обязательный атрибут деловых отношений – обмен визитными карточками. Рекомендуется иметь визитные карточки, отпечатанные как на английском, так и на китайском языке. Обмен осуществлять, держа карточку двумя руками, пальцами за края, текстом, обращённым в сторону получателя. При этом следует сделать небольшой полупоклон, но не более градусов 10 – 15. Визитку от китайца принимайте также двумя руками. Подчеркните всем своим видом, что вы её внимательно изучаете. Затем бережно положите её перед собой на стол или в визитницу (в портмоне – как вариант). Этим вы демонстрируете и уважение, и принятие его. Простое засовывание переданной вам визитной карточки в задний карман брюк, нагрудный карман пиджака, без прочтения её – считается нарушением неписанного протокола;

- "дресс-кода" в одежде нет, но в последнее время одежда и внешность в китайском обществе стали значить значительно больше, чем на Западе, особенно на деловых встречах и протокольных мероприятиях. Традиционная деловая одежда топ менеджмента и руководства больших корпораций – консервативный серый или темно синий костюм, строгий галстук, белая рубашка, черные или темные ботинки. Вместе с тем не забывайте о том, что главой делегации может быть и тот, у кого стоптаны задники у полуботинок из крокодиловой кожи;

- здороваться принято крепким рукопожатием. Улыбайтесь при этом. Улыбка мощный инструмент для решения многих вопросов – от выхода из неловкой ситуации до закрепления успеха. Будьте улыбчивы, показывайте знаки дружественного расположения, не упуская вместе с тем, возможность показать непоколебимость своей позиции;

- перебивание главы своей делегации во время переговорного процесса шокирует китайцев. Китайцы свято чтут субординацию. Чрезмерная раскованность вызовет подозрение в валидности главы

делегации. Такие случаи будут внимательно отслеживаться и анализироваться;

- подходя с вами к входу в помещение, китаец обязательно предложит пройти вам первым. Вы должны в ответ предложить сделать ему то же самое, и только после того, как он откажется – вы можете проходить вперед. По завершении беседы вы должны покинуть зал переговоров первым. Но будьте начеку. Существуют условия, при которых важно задержаться и пропустить главу китайской делегации первым. Но это надо чувствовать, а это приходит с опытом;

- по протоколу вход в зал переговоров осуществляется в соответствии с должностной иерархией. Китайцы будут настаивать на том, чтобы первым в комнату вошел глава иностранной делегации. Нужно дать себя уговорить после одного – двух отказов и предложения пройти китайцу как хозяину;

- в китайском деловом общении не принято говорить "нет" впрямую. "Возможно", "я не уверен", "я подумаю об этом", "мы посмотрим", "вы не знакомы с нашими условиями" – это вежливые синонимы отказа. При появлении таких фраз лучше уйти от прямых вопросов и постараться довести свое мнение по этому вопросу или ситуации в другой обстановке. Например, за обедом или за ужином;



Обеды и поведение за столом

Особое место в деловой практике Китая занимает банкеты и приемы, а также ужины с участниками переговоров. В Китае существует определенный культ пищи. Поэтому многие традиции деловой жизни имеют непосредственную связь с едой. Поэтому остановимся на этом моменте особо.

Принятые на Западе деловые обеды приобретают всё большую популярность в Китае. Однако деловые завтраки пока еще не стали частью китайской деловой культуры. Наиболее популярны в бизнесе вечерние банкеты. Они обычно назначаются на 6:30-7:00 вечера и длятся, как минимум, два часа. Если вы являетесь приглашенным гостем - лучше не опаздывать. Еще лучше - прийти на минут пятнадцать раньше: как правило, китайские партнеры стараются прийти заранее и нередко именно несколько минут в ожидании подачи на стол оказываются наиболее продуктивными для установления психологического контакта.

Банкеты организуются различного ранга и различного стиля. Обычно китайская сторона не рискнет повести вас в ресторан с какой-либо экзотической кухней, предварительно не спросив у вас согласия.

Узнав о том, что планируется деловой обед или ужин вы вполне можете, как гость, выразить своё пожелание в зависимости от ваших кулинарных пристрастий: в Китае вы найдете рестораны с кухнями на все вкусы: корейскими, вьетнамскими, мусульманскими, кошерными, сладкими, острыми, рыбными, и прочее. Однако, если вы почувствуете, что ваш запрос вызывает затруднение у хозяев - то лучше остановиться на усредненном варианте - простой китайской кухне. Но не забывайте, скорпионы, саранча, змеиная кожа, желчь и кровь также считаются изысканными деликатесами в китайской кухне.

Прибыв на банкет, подождите усаживаться. В Китае существует особый "посадочный этикет", когда места занимают в иерархическом порядке. Обычно место в центре стола, лицом к двери резервируется для дорогого гостя. Хозяин садится по левую руку от гостя. Остальные рассаживаются в порядке убывания рангов. Важно запомнить, что главное лицо должно сидеть на центральном месте и следовать этому правилу на всех банкетах - будь то в ресторане или в вашем доме, деловой это банкет или простой прием пищи.

Команду для начала трапезы или для тостов дает хозяин стола. Только после того как он попробует какое-либо блюдо можно начинать есть всем остальным. Согласно китайскому этикету, хозяин предлагает почетному гостю первым попробовать новое блюдо.

Хотя считается, что во время приема пищи не принято обсуждать деловые вопросы, дружескую атмосферу застолья можно эффективно использовать для доведения мнения о том или ином вопросе, который вызвал затруднение во время переговоров либо о варианте его разрешения. Помните, что все, что вы скажете, будет обсуждаться после банкета и анализироваться.

Считается вполне нормальным в Китае заказать на стол из пяти человек блюд как на десять персон. Хозяин или хозяйка "потеряет лицо", если после окончания банкета все тарелки будут пустые. Рис, в отличие от хлеба у русских, подается в конце еды. Поэтому, если вы желаете есть основные блюда с рисом - надо сказать официанту, чтобы рис подали раньше, особенно если основные блюда острые... Во время среднего банкета может быть до 10 смен блюд. Поэтому не стоит наедаться первыми же блюдами. Идеально будет попробовать понемногу каждого блюда. "Чистая тарелка" может быть сигналом того, что вам не хватило еды - ужасный удар для хозяев. С другой стороны - оставлять на столе вообще не тронутые блюда - также верх неуважительности. Даже если что-то внешне кажется вам не очень аппетитным - будет лучше, если вы попробуете кусочек. Еще одна важная часть китайского этикета - чаепитие во время приема пищи или, чаще, перед ним. Это своеобразный ритуал, пауза, которая используется для установления контакта с собеседниками. Если вы не желаете чтобы вам доливали чай - просто не допивайте его до конца, оставив немного на дне кружки или стакана.

Если вам подают блюдо, которое едят без столовых приборов, вам могут подать вторую чашку чая или стакан с теплой водой для споласкивания кончиков пальцев. Считается вполне нормальным протягиваться через стол за каким-либо блюдом или кусочком перед лицами своих соседей. Косточки и кости кладутся прямо на стол или в специальную тарелку. Никогда не собирайте их у себя на тарелке. К столу подается пиво либо красное или белое вино. Местные китайские вина очень хороши. Принимающая сторона будет удовлетворена, если вы покажете свое знание страны, заказав местное столовое вино. Как правило, в больших ресторанах есть в наличии вина и иностранного производства, но заказ китайского вина окажет вам дополнительную помощь в установлении психологического контакта с нужным человеком.

Китайский чай подается в течение всего приема пищи. Вежливый хозяин наполнит кружки или пиалы гостей, прежде чем они опустеет. Не обязательно пить чай каждый раз как его доливают. Просто посуда с чаем не должна быть пустой - таков обычай. Вы можете увидеть, как китайцы благодарят друг друга за внимательность и любезность, постукивая двумя пальцами правой руки по краю стола. Говорят, что данный жест вежливости восходит ко временам династии Цин, когда один император получал удовольствие инкогнито "уходя в народ". Сопровождавшие его лица не могли высказать свое уважение правителю словами и выражали его, постукивая двумя пальцами по столу. Сейчас многие находят эту привычку довольно практичной: можно сказать "Спасибо" не прерывая основной беседы.

Во время еды вы будете использовать палочки. Старайтесь не ронять палочки - это нехорошая примета. Класть палочки параллельно друг другу поверх тарелки с едой считается плохой приметой. Ни в коем случае не втыкайте палочки в пиалу с рисом вертикально. Для китайцев это также "нехороший" знак, так как напоминает палочки фимиама, которые втыкаются вертикально в пиалу с песком на похоронных церемониях. Не размахивайте палочками и не указывайте ими на людей. Не хорошо так же, если ваши палочки скрестятся с чьими-то еще, когда вы берете пищу из общих блюд. Просто плохие приметы!



Нормальным считается, если хозяева занижают качество принимаемой пищи. Не стоит, впрочем, соглашаться с ним или с ней, даже если пища и не очень хороша. Наоборот, считается вежливым всячески восхвалять качество и вкус подаваемых блюд.

Как и в других азиатских культурах - отрывка за столом - знак удовлетворения пищей. В противоположность европейской культуре. На банкетах, где иногда бывает до двенадцати смен блюд, старайтесь сдерживать себя. Хозяева ожидают, что вы попробуете с каждого блюда. Опять-таки считается вежливым сначала ответить отказом на приглашение хозяина попробовать то или иное блюдо. Если вы сразу соглашаетесь - вы можете быть заподозрены в жадности. Переворачивать рыбу другим боком в блюде - плохая примета. Она символизирует перевернутую лодку. Съедается верхняя сторона рыбы, а кости убираются, освобождая доступ к нижней стороне. Кости убираются обычно или хозяином или официантом.

Не забывайте оставлять чуть-чуть недоеденными лапшу или рис (которые подаются в конце трапезы). Если вы вычистите свою чашку - это будет означать, что вы до сих пор голодны, а хозяева не потрудились накормить вас досыта. После того как прием пищи закончен - гости дружно встают и раскланиваются. Это несколько отличается от европейской привычки "покайфовать" после еды за чашечкой кофе и сигаретой. В чисто китайском ресторане кофе может и не найтись. Но покурить после еды - вполне в порядке вещей (если хозяева тоже курят).

При объявлении тоста необходимо сосредоточиться и слушать тостующего. Это и жест внимания, и возможность получения дополнительной информации о намерениях китайской стороны. При этом бокал следует держать правой рукой, поддерживая ее снизу левой.

В Китае до сих пор встречаются рестораны, особенно в провинции, где найти вилку просто невозможно. Вы можете доставить хозяевам или сопровождающим вас лицам много неприятных минут, попросив их найти вам вилку и не начинать есть, пока они её не найдут. Если пауза на поиски необходимого вам столового прибора затягивается более чем на 2 минуты - смело беритесь за палочки. Тем самым вы избавите китайцев от необходимости посылать человека за вилкой в соседний магазин или в соседнюю деревню

Создание личных взаимоотношений между партнерами - одно из главных условий успешности любого бизнеса в Китае. Иногда сильное возлияние спиртного является неотъемлемой частью этого процесса. Китайцы относятся с некоторым подозрением к тем, кто не участвует в питии, которое сопровождает почти все деловые застолья. Спецификой китайской деловой культуры является то, что многие прорывы в бизнесе имеют место случаться именно во время хороших пьянок с партнерами. Произнесение тостов, особенно под пиво, является

неотъемлемой частью китайской культуры питания. Хозяин застолья предлагает первый тост. Если вы не употребляете алкогольные напитки - вы можете чокаться бокалом с соком или минеральной воды. Главное - аргументированно объяснить причину, по которой вы не пьете. Аргументы "Просто не пью" обычно оставляют тень сомнения в душе китайцев. "Больная печень", "Принимаю лекарства, при которых нельзя пить" и пр. являются для китайцев не подлежащими сомнению причинами. Иногда китайцы любят поэкспериментировать на выносливости иностранного гостя. Особенно, когда на стол выставляется крепкая китайская водка, близкая по своим качествам к спирту. Лучше всего начинать "экспериментировать" в середине еды.

Если вам захотелось закурить (при условии, что вы уверены, что ваша компания курит) - лучше сначала предложить сигарету близким сидящим, а потом уже закуривать самому. Когда подают фрукты (десерт) и/или горячую салфетку - это означает, что застолье близится к завершению. В соответствии с китайским этикетом хозяин никогда не выступит инициатором ухода из-за стола. Придерживайтесь китайского бизнес-протокола и всегда обменивайтесь банкетными одинакового ранга. Не старайтесь перещеголять хозяев, назначив обед или ужин в более фешенебельном и дорогом ресторане: вы поставите китайцев в неудобное положение.

Выводы

Описывать каждую мелочь дело бесперспективное в силу того, что ситуации по своему характеру многообразны. Сколько бы не было написано, сколько бы не было сказано, всё равно только опыт может подсказать вам, что делать в том или ином случае. Главное, чем вы должны руководствоваться во время установления тесных отношений "ИСКРЕННОСТЬ" и недопущение "потери лица". Как своего, так и китайского партнёра.

Важно!

“Капли воды со временем точат в граните дыры”, - так гласит китайская пословица. Упорство и терпение окупается с течением времени. Если вы намерены строить свой бизнес с Китаем, прежде всего попытайтесь понять людей, его населяющих, и попытайтесь, чтобы они поняли вас. Добавьте к этому немного упорства и терпения, внимательности и скрупулезности, осторожности и предусмотрительности, пунктуальности и настойчивости, выносливости и невозмутимости - и успех вам почти гарантирован.

Вопросы к Главе XI

1. Чему, прежде всего, доверяют китайцы?

Варианты ответа:

1. Аналитическим запискам своих специалистов.
2. Мнению старшего более опытного товарища.
3. Своей интуиции и ощущениям.
4. Анкетным данным.

Правильный ответ: Своей интуиции и ощущениям.

Китайцы, в силу объектно-образного мышления и духопоклонной мистической практики, **известны развитой системой интуиции, и, практически, всегда доверяют своим ощущениям.** Любое негативное восприятие вас, вернее вашего негативного отношения к китайцам, даже не явленного видимо и тщательно скрываемого, в значительной мере может повредить бизнесу в Китае.

2. Каким принципом следует руководствоваться в общении с китайцами?

Варианты ответа:

1. Тише едешь – дальше будешь.
2. Тамбовский волк тебе товарищ.
3. "Мы не друзья, но лучше нам ими быть и грести вместе".
4. На вкус и цвет товарища нет.

Правильный ответ: "Мы не друзья, но лучше нам ими быть и грести вместе".

3. Какой главный принцип положен в основу китайской культуры делового общения?

Варианты ответа:

1. Принцип уважения к старшим.
2. Принцип абсолютного равенства всех участников.
3. Принцип – «не допустить потерю лица».
4. Вообще никаких принципов нет.

Правильный ответ: Принцип – «не допустить потерю лица».

В основу китайской культуры делового общения положен основной принцип – не допустить потерю «лица». Это подразумевает следующее:

1. Необходимо избегать ситуации, в которой вы можете поставить китайца в неловкое положение в присутствии его соотечественников. Когда критика неизбежна, выскажите ее с глазу на глаз. Особенно, если речь идет о человеке с высоким социальным статусом, необходимо воспользоваться услугами посредника, имеющего хорошие доверительные отношения с этим человеком.

2. Нельзя подрывать авторитет старшего по положению китайца, обращаясь в его присутствии с вопросом к его же подчиненному.

3. Не рекомендуется пропускать ритуалы и протокольные мероприятия. Совместные банкеты, приемы и прочее создают более тесные отношения, столь важные для китайской деловой практики.

4. Рекомендуется на любое подобное мероприятие приходить с подарком.

4. Каков непрменный атрибут делового общения с китайцами?

Варианты ответа:

1. Рекомендательное письмо от важного китайского чиновника.
2. Рекомендация важных людей из Гонконга или Сингапура.
3. Обязательный обмен визитными карточками.
4. Обязательный обмен анкетными данными.

Правильный ответ: обязательный атрибут деловых отношений – **обмен визитными карточками.**

Рекомендуется иметь визитные карточки, отпечатанные как на английском, так и на китайском языке. Обмен осуществлять, держа карточку двумя руками, пальцами за края, текстом обращенным в сторону получателя. При этом следует сделать небольшой полупоклон, но не более градусов 10 – 15. Визитку от китайца принимайте также двумя руками. Подчеркните всем своим видом, что вы её внимательно изучаете. Затем бережно положите её перед собой на стол или в визитницу (в портмоне - как вариант). Этим вы демонстрируете и уважение, и принятие его. Простое засовывание переданной вам визитной карточки в задний карман брюк, нагрудный карман пиджака, без прочтения её – считается нарушением неписанного протокола.

5. Как лучше одеваться на деловые встречи?

Варианты ответа:

1. Смокинг и бабочка.
2. Национальная китайская одежда.
3. Русская национальная одежда.
4. Особого "дресс-кода" в одежде нет, типовая одежда топ-менеджеров.

Правильный ответ: особого "дресс-кода" в одежде нет, типовая одежда топ-менеджеров.

В последнее время одежда и внешность в китайском обществе стали значить значительно больше, чем на Западе, особенно на деловых встречах и протокольных мероприятиях. Традиционная деловая одежда топ менеджмента и руководства больших корпораций – консервативный серый или темно синий костюм, строгий галстук, белая рубашка, черные или темные ботинки.

6. Как принято здороваться?

Варианты ответа:

1. Кивком головы.
2. Поясным наклоном.
3. Крепким рукопожатием.
4. Реверансом.

Правильный ответ: крепким рукопожатием.

Здороваться принято крепким рукопожатием. Улыбайтесь при этом. Улыбка мощный инструмент для решения многих вопросов – от выхода из неловкой ситуации до закрепления успеха. Будьте улыбчивы, показывайте знаки дружественного расположения, не упуская вместе с тем, возможность показать непоколебимость своей позиции;

7. Что китайцы особенно чтут?

Варианты ответа:

1. Силу.
2. Слабость.
3. Субординацию.
4. Веселость.

Правильный ответ: субординацию.

Китайцы свято чтут субординацию. Поэтому **перебивание главы своей делегации во время переговорного процесса шокирует китайцев.** А чрезмерная раскованность вызовет подозрение в валидности главы делегации. Такие случаи будут внимательно отслеживаться и анализироваться.

8. Что не принято говорить в китайском деловом общении?

Варианты ответа:

1. Да.
2. Нет.
3. Не знаю.
4. Не понимаю.

Правильный ответ: нет.

"Возможно", "я не уверен", "я подумаю об этом", "мы посмотрим", "вы не знакомы с нашими условиями" – это вежливые синонимы отказа. При появлении таких фраз лучше уйти от прямых вопросов и постараться довести свое мнение по этому вопросу или ситуации в другой обстановке. Например, за обедом или за ужином.

9. Какие деловые трапезы наиболее популярны в Китае?

Варианты ответа:

1. Деловые завтраки.
2. Деловые обеды.
3. Деловые ужины.
4. Банкеты и приемы, ужины с участниками переговоров.

Правильный ответ: Банкеты и ужины с участниками переговоров.

Особое место в деловой практике Китая занимает банкеты и приемы, а также ужины с участниками переговоров. В Китае существует определенный культ пищи. Поэтому многие традиции деловой жизни имеют непосредственную связь с едой. Поэтому остановимся на этом моменте особо. Правда, принятые на Западе деловые обеды приобретают всё большую популярность в Китае. Однако деловые завтраки пока еще не стали частью китайской деловой культуры.

Наиболее популярны в бизнесе вечерние банкеты. Они обычно назначаются на 6:30-7:00 вечера и длятся, как минимум, два часа. Если вы являетесь приглашенным гостем - лучше не опаздывать. Еще лучше - прийти на минут пятнадцать раньше: как правило, китайские партнеры стараются прийти заранее и нередко именно несколько минут в ожидании подачи на стол оказываются наиболее продуктивными для установления психологического контакта.

10. Кто садится в центре стола?

Варианты ответа:

1. Хозяин.
2. Дорогой гость.
3. Не имеет значения.
4. Официальный чиновник.

Правильный ответ: дорогой гость.

Прибыв на банкет, подождите усаживаться. **В Китае существует особый "посадочный этикет"**, когда места занимают в иерархическом порядке.

- **обычно место в центре стола, лицом к двери резервируется для дорогого гостя;**

- **хозяин садится по левую руку от гостя;**

- **остальные рассаживаются в порядке убывания рангов.**

Важно запомнить, что ***главное лицо должно сидеть на центральном месте и следовать этому правилу на всех банкетах - будь то в ресторане или в вашем доме, деловой это банкет или простой прием пищи.***

11. Кто даёт команду на начало трапезы?

Варианты ответа:

1. Специальный человек.
2. Дорогой гость.
3. Хозяин стола.
4. Не имеет значения.

Правильный ответ: хозяин стола.

Команду для начала трапезы или для тостов дает хозяин стола. Только после того как он попробует какое-либо блюдо можно начинать есть всем остальным. Согласно китайскому этикету, хозяин предлагает почетному гостю первым попробовать новое блюдо.

12. Можно ли оставлять тарелки пустыми?

Варианты ответа:

1. Можно. Этим Вы покажете, что Вам все понравилось.
2. Можно, если это конец обеда.
3. Можно только в начале обеда, чтобы показать свой голод.
4. Не желательно.

Правильный ответ: не желательно.

"Чистая тарелка" может быть сигналом того, что вам не хватило еды - ужасный удар для хозяев. Хозяин или хозяйка "потеряет лицо", если после окончания банкета все тарелки будут пустые. С другой стороны - оставлять на столе вообще не тронутые блюда - также верх неуважительности. Даже если что-то даже внешне кажется вам не очень аппетитным - будет лучше, если вы попробуете кусочек.

13. Произносятся ли в Китае тосты?

Варианты ответа:

1. Нет. Это не принято.
2. Да - это принято.
3. Всё зависит от обстоятельств.
4. Только на банкетах и официальных приемах.
5. Правильный ответ: Да - это принято.

Произнесение тостов, особенно под пиво, является неотъемлемой частью китайской культуры питания. Хозяин застолья предлагает первый тост. При объявлении тоста необходимо сосредоточиться и слушать тостующего. Это и жест внимания, и возможность получения дополнительной информации о намерениях китайской стороны. **При этом бокал следует держать правой рукой, поддерживая ее снизу левой.**

14. Как пользоваться столовыми приборами?

Варианты ответа:

1. Требуйте европейских приборов.

2. Обходитесь палочками.
3. Ешьте руками.
4. Ешьте, как вам удобно.

Правильный ответ: ешьте как Вам удобно.

Но имейте в виду, что в Китае есть масса мест и заведений, где вилки просто может не быть. Попросив китайцев найти вам вилку, Вы можете поставить их в неловкое положение. Если пауза на поиски необходимого вам столового прибора затягивается более чем на 2 минуты - смело беритесь за палочки. Тем самым вы избавите китайцев от необходимости посылать человека за вилкой в соседний магазин или в соседнюю деревню.

Итак, во время еды вы будете использовать палочки. Старайтесь не ронять палочки - это нехорошая примета. Класть палочки параллельно друг другу поверх тарелки с едой считается плохой приметой. Ни в коем случае не втыкайте палочки в пиалу с рисом вертикально. Для китайцев это также "нехороший" знак, так как напоминает палочки фимиама, которые втыкаются вертикально в пиалу с песком на похоронных церемониях. Не размахивайте палочками и не указывайте ими на людей. Не хорошо так же, если ваши палочки скрестятся с чьими-то еще, когда вы берете пищу из общих блюд. Просто плохие приметы!

15. Что является неотъемлемой частью процесса создания личных отношений?

Варианты ответа:

1. Обмен фотографиями детей.
2. Обмен фотографиями жен.
3. Сильное совместное возлияние спиртного.
4. Совместный поход на экскурсию.

Правильный ответ: сильное совместное возлияние спиртного.

Спецификой китайской деловой культуры является то, что **многие прорывы в бизнесе имеют место случаться именно во время хороших пьянок с партнерами.** Создание личных взаимоотношений между партнерами - одно из главных условий успешности любого бизнеса в Китае. Иногда **сильное возлияние спиртного является неотъемлемой частью этого процесса.** **Китайцы относятся с некоторым подозрением к тем, кто не участвует в питии, которое сопровождает почти все деловые застолья.** Иногда китайцы любят поэкспериментировать на выносливости иностранного гостя. Особенно, когда на стол выставляется крепкая китайская водка, близкая по своим качествам к спирту. Лучше всего начинать "экспериментировать" в середине еды.

16. Какая причина отказа выпить может быть понята китайцами?

Варианты ответа:

1. Я не пью.
2. Мне не разрешают парторганы.
3. Я обещал жене не пить.
4. Принимаю лекарства.

Правильный ответ: принимаю лекарства.

"Болезнь печени", "Принимаю лекарства, при которых нельзя пить" и пр. являются для китайцев не подлежащими сомнению причинами. Если вы не употребляете алкогольные напитки - вы можете чокаться бокалом с соком или минеральной воды. Главное - аргументировано объяснить причину, по которой вы не пьете. Аргументы "Просто не пью" обычно оставляют тень сомнения в душе китайцев.

Глава XII

Китайская история

Тан, Цзинь, Хань, Мин, Юань – загадочные, ласкающие слух слова на самом деле являются династическими именами китайских императоров, которые в течение 5000 лет официальной китайской истории стояли вот главе этого на сегодняшний день самого интересного, - с точки зрения истоков появления, прошлого, настоящего и перспектив будущего, - проекта-государства. Ибо Китай всегда был тем самым монолитом, история создания и жизни которого неразрывно связана с идеей Срединного государства – Чжун Го.

Китай существовал всегда, и всегда был великим. К такой мысли приходишь после изучения книг по истории и культурному наследию этой страны. Так что, это - древнейший глобальный проект. И в то же время этот проект относится в настоящее время к тем, кто в соответствие с теорией циклического развития цивилизаций, кстати, самими же китайцами и сформированной, находится на самом активном и интересном этапе своего развития – в периоде «малого процветания». То есть если сравнить данный проект с личностью, то мы имеем дело с молодым человеком, где-то 30 лет от роду, полным сил и энергии, а самое главное, знающим, чего он хочет от жизни и как этого добиться.

Всего этот проект пережил пять доимперских циклов и находится на 8 цикле поистине имперского величия. При этом он пережил 7

