



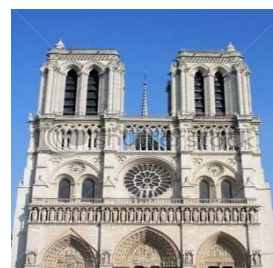
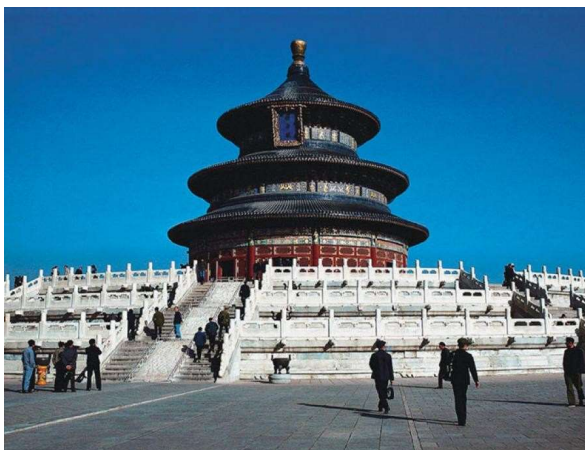
## **ШКОЛА ЗДРАВОВОГО СМЫСЛА**

***Курс «интеллектуальный спецназ»***

*(на правах рукописи)*

**Александр Ибрагимов  
(составитель и редактор)**

**Андрей Девятов  
Дмитрий Регентов**



## **КИТАЙСКАЯ ГРАМОТА**

***ЧТО НЕ ТАК КАК У ДРУГИХ  
И КАК ЭТО ПРИМЕНЯТЬ С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ДЕЛА***

**Учебное пособие для тех,  
кто ведет бизнес с китайцами**

**Москва - 2011**

Авторы учебного пособия:

Андрей Девятов  
Дмитрий Регентов  
Александр Ибрагимов

**Китайская грамота.** Учебное пособие. – М.: Школа здравого смысла.  
2011. 373с.

***В помощь тем, кто имеет дело с китайцами.*** Китай это пяти тысячелетняя цивилизация, единственная из сохранившихся на планете с допотопных времен. Китайцы всегда осознавали себя в центре Земли и строили поднебесную срединную империю «умиротворения окраин», не похожую на Рим. Что думают китайцы о себе и мире, как мыслят и ведут себя, чего от них можно ожидать, как выигрывать переговоры и как идти на компромисс с китайцами, не теряя свои интересы – обо всем этой в книге, составленной практиками, длительное время проработавшими в разведке и бизнесе.

*Рекомендовано экспертным советом Института российско-китайского стратегического взаимодействия (ИРКСВ) для курсов повышения квалификации специалистов-регионоведов, руководителей компаний и чиновников государственной службы.*

На правах рукописи

Подписано в печать 03.02.2011 г.  
Отпечатано в авторском оригинале  
в типографии «Академия небополитики»

©Коллектив авторов, 2011

## Оглавление

Предисловие.....  
.....

Главы:

1. Картина мира глазами китайцев .....  
Вопросы к главе  
.....
2. Письмо, язык, мышление  
Вопросы к  
главе.....
3. Китайская душа  
.....  
Вопросы к главе  
.....
4. Богатство по-китайски  
Вопросы к главе  
.....
5. Китай и бизнес  
.....  
Вопросы к  
главе.....
6. Как выйти на китайского партнёра.....  
Вопросы к  
главе.....
7. Организация переговоров с китайской стороной.....  
Вопросы к  
главе.....
8. Особенности переписки с китайцами.....  
Вопросы к  
главе.....
9. Состав делегации на переговорах с китайцами.....  
Вопросы к  
главе.....
10. Подготовка к переговорам и их проведение.....  
Вопросы к  
главе.....
11. Как внушить китайской стороне/партнёру чувство симпатии,  
доверия и продемонстрировать искренность.....  
Вопросы к  
главе.....
12. Китайская  
история.....  
Вопросы к  
главе.....
13. Китайская специфика в теории и в зарисовках с натуры.....  
Вопросы к  
главе.....
14. Китайский проект без легенд прикрытия.....

Вопросы к	
главе.....	
15. Социализм с китайской спецификой.....	
Вопросы к	
главе.....	
16. Война, политика и	
финансы.....	
Вопросы к	
главе.....	

## Предисловие

### *Рекомендация профессионала*

Читатель, признающий тезис о том, что «критерием истины является практика», найдёт в этом пособии главное для успеха практики – метод.

Тот же читатель, которому по роду деятельности приходится на практике противостоять «китайскому нашествию» и волей неволей планировать это противостояние, возможно с благодарностью отметит, что изложенный в этой книге метод, может служить основанием и для оценки обстановки и для принятия решения действовать.

Любой лидер, включая «хозяйствующих субъектов», суть полководец в своём деле. Победа или поражение для него зависят от верности принятого им перед боем решения, оформленного в схему действий.

Троичную формулу метода  $(1+1) + 0 = 0$  словесно можно изъяснить фразой «враг моего врага – мой друг». Сила таких формул в их простоте.

Многое из того, что изложено в этом пособии профессиональными разведчиками, написано ими как бы «по данным разведки».

Участник внешнеэкономической деятельности с Китаем, принимая решение действовать в той или иной крупной и рискованной сделке, может, конечно, при наличии времени и свободных денег, заказать научные исследования на свой счёт и получит объёмный труд, позволяющий ориентироваться в теме. Однако для уяснения конкретной схемы получения прибыли и ухода от убытков, руководитель, принимающий твёрдое решение, захочет ознакомиться и с краткими результатами анализа специфической информации и даже увидеть графически прочерченную «формулу успеха».

Так вот для такого анализа информации о китайском «противнике» и составления «формулы успеха» своих действий это пособие и будет востребовано, прежде всего, теми специалистами, которые по роду работы призваны готовить «оперативные планы» действий на «китайском фронте».

Пособие наверняка найдёт читателя и среди неспециалистов по Китаю. Особенно среди людей не связанных с глубоким научным знанием узких

направлений культурологии, но по роду своей деятельности и интересов, ищущих нетривиальные (отличные от европоцентристских) ориентиры для оценок. А главное, соответствующий масштаб для целостного понимания феноменов яркой несхожести мышления и делового поведения цивилизаций Китая, Запада и России.

Александр Горбатов  
Шеф-редактор журнала  
«Служба кадров и персонал»


# Глава I


## Мировоззрение китайцев

### *I. С точки зрения пространства*

- 1) В китайском мировоззрении весь поднебесный мир делится не на четыре стороны света, а на четыре стороны света и Центр.
- 2) Центр занимает собственно Китай. Поэтому это государство так и называется

#### - Чжун го - «Срединное государство»

Никакого «Китая» у китайцев нет. Так его называют в других странах. Для китайцев же их страна – это безусловный пуп Земли. Это на русском языке «Китай» соотносится с определённым местом на земле и населяющим его народом. На западных языках CHINA имеет смысл "фарфор". **На китайском же никакого «Китая» или «Фарфора» нет.** Для китайцев за изобразительным иероглифом  стоит объединённое в символ представление: **центр, середина.**

Не звуки и буквы, а картинка иероглифа  лишь с чтением «**чжун**» тянет китайскую мысль именно к этому конкретно-символическому смыслу.

Впрочем, проблема разницы смыслов одного и того же у китайцев и не китайцев заслуживает подробного анализа и подробно будет изложена в главе "Китайцы: письмо, язык, мышление, практика".