

# Национальные особенности делового общения в Китае



# Китай

Социалистическое государство в Восточной Азии. Крупнейшее по численности населения государство мира. Является великой державой – кандидатом-сверхдержавой, экономической сверхдержавой, постоянный член Совета безопасности ООН. Одна из ведущих космических держав мира, обладает ядерным оружием и крупнейшей в мире армией по численности военнослужащих.



# Менталитет в сравнении



- Запад

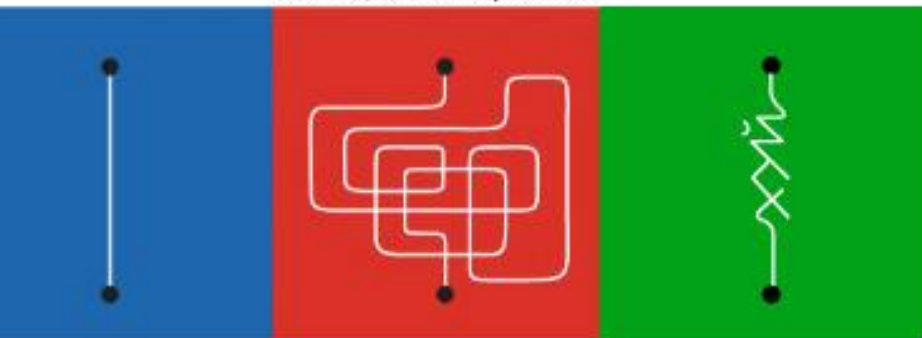


- Китай



- Россия

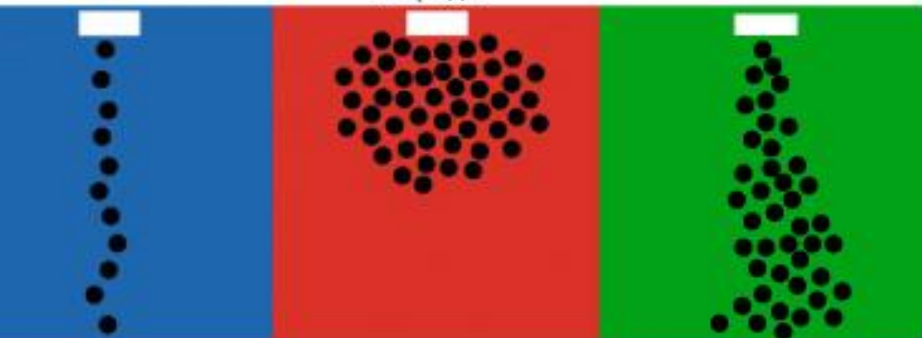
свобода самовыражения



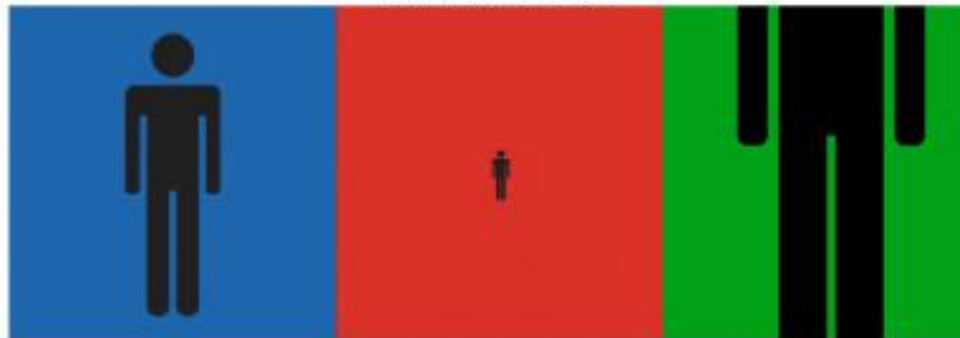
трехразовое питание



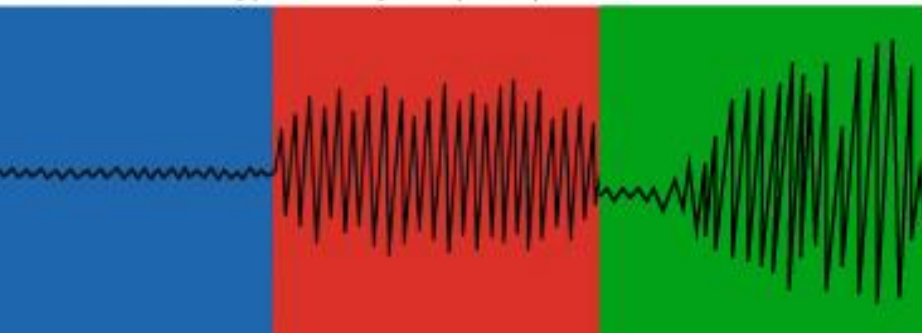
очередь



собственное эго



уровень шума в ресторанах



популярность видов транспорта



# Менталитет в сравнении



- Запад

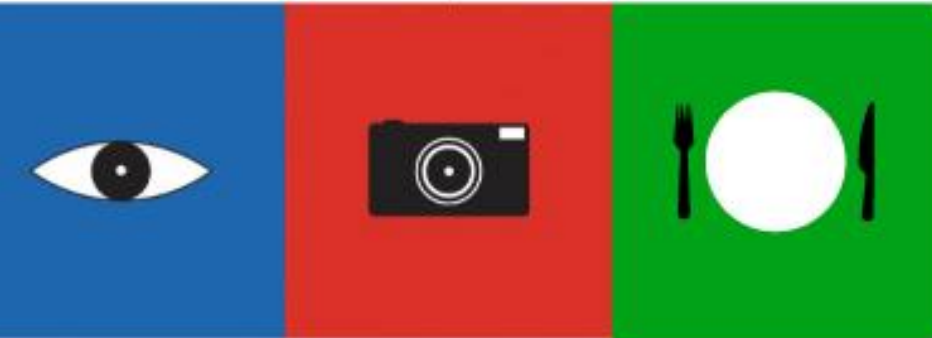


- Китай

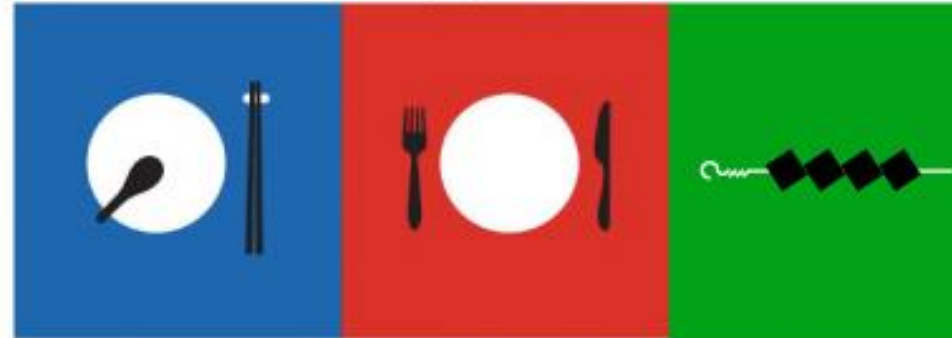


- Россия

поведение в путешествиях



популярные блюда



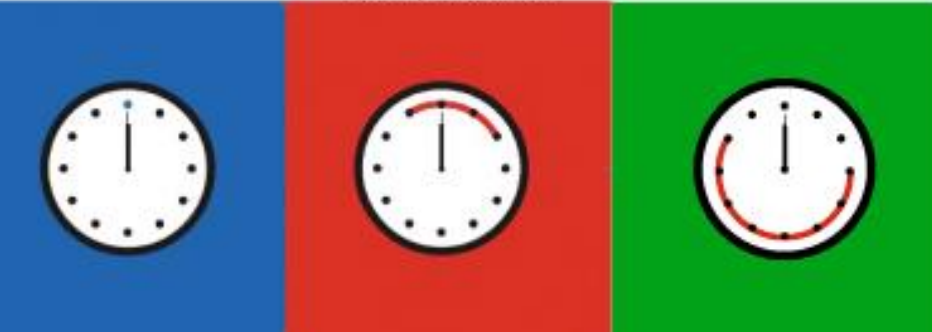
предпочтение в напитках



отношение к погоде



пунктуальность



подход к решению проблем



# Приветствие и

## Знакомство

- При встрече китайцы обмениваются рукопожатиями, но молоток полагается поклониться или кивнуть головой.
- Старшим по возрасту отдается инициатива в приветствии.
- В разговоре следует использовать только фамилию и официальную должность китайца.
- Китайцы, представляясь, обозначают все свои титулы, то же следует делать и иностранцу
- Поможет чувство юмора



- При знакомстве принято обмениваться визитными карточками, которые лучше делать двусторонними: на русском и китайском языках. Можно использовать карточку на английском языке.

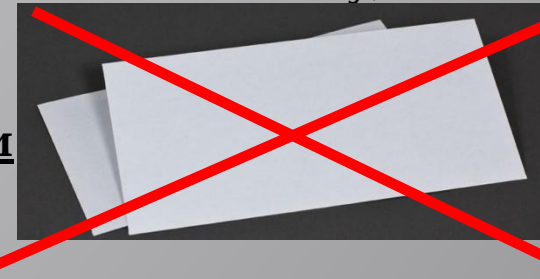
# Подарки

- На любое общественное мероприятие приходить с подарком.
- Лучше делать подарок не определенному лицу, а всей организации.
- В Китае не принято распаковывать подарки до ухода гостей.
- Собираясь в гости, захватите небольшой сувенир для хозяйки дома



• ~~Искать подарки в количестве четырех~~  
• ~~Избегать дарить зарубежную валюту, монеты, сыры, часы, фрукты.~~

- Не используйте в качестве упаковки для подарков бумагу белого цвета, поскольку для китайцев белый – это цвет смерти, предпочтение отдается желтому, золотому или красному.



- Вручать подарок лучше обеими руками.
- Пожилые китайцы могут сначала отказаться от подарка. Нужно попросить принять подарок еще раз

# Табу

- Прикосновения.
- Когда мужчина и женщина дают или берут что-либо друг у друга, они не должны касаться друг друга.



- Никогда не следует показывать на китайцев указательным пальцем, для этого служит открытая ладонь, обратная сторона.



- Щелчки пальцами
- Неприличным считается класть ноги на стол или стул.



- Считается негигиеничным сморкаться в платок и потом прятать его в карман. С другой стороны, сморкание на улице без платка воспринимается вполне нормально.
- Свист в Китае считается очень неприличным.

# Время



Как правило, переговоры с китайскими партнерами длятся очень долго.

Китайцы никогда не принимают решений без досконального изучения всех аспектов.

Поэтому для участия в переговорах следует задействовать высококвалифицированных специалистов, разбирающихся во всех тонкостях предмета обсуждения, а также пригласить хорошего переводчика, знающего специфические термины.





# Подведем итоги...

- Китайцы предпочитают вести переговоры у себя на фирме либо в публичных местах (отелях, бизнес-центрах), причем прием пищи во время ведения переговоров считается важной частью процесса, поэтому отказываться от угощений не следует – это может быть воспринято как обида или даже оскорбление.



# Подведем итоги...

- Очень важен подбор китайского посредника - проводника ваших намерений.
- Китайцы могут действительно вести «пустые переговоры», чтобы сбить цены.
- Старайтесь быть терпеливыми и невозмутимыми, смело торгуйтесь, как это делают китайцы, но будьте готовы к компромиссам, ведь в этом суть



# Подведем итоги...

Если вы намерены вести бизнес в Китае, старайтесь с самого начала понять людей, его населяющих, и делать все, чтобы правильно поняли вас. В Китае ценят *упорство, терпение, осторожность, настойчивость и невозмутимость*

