

БИЗНЕС-ЭТИКЕТ В КИТАЕ

BUSINESS ETIQUETTE IN CHINA

Значимость Китая в мировой экономике в последние годы выросла. Поэтому все больше специалистов интересуются особенностями восточного делового этикета. Граждане Китая стараются адаптироваться к общепринятым правилам и европейским нормам этикета. Но китайцы, как и каждый народ в любой точке мира, имеют свои обычаи, традиции, культуру. Менталитет людей очень разный, и он влияет на все сферы жизни, в том числе и на коммуникацию.

В китайском деловом общении тоже есть свои особенности. Китайцы их до сих пор сохраняют и широко используют. Цель данной работы — показать некоторые из них.

Для китайского национального стиля характерно формирование многочисленных делегаций с приглашением большого числа экспертов, достаточно четкое разграничение. Большое внимание китайские переговорщики уделяют внешнему виду партнеров, манере поведения, предпочитают устанавливать контакты с партнерами более высокого социального статуса, т.к. первое впечатление очень важно для делового общения. Рассмотрим некоторые правила деловой коммуникации с китайцами.

При встрече в деловом общении принято обмениваться рукопожатием. Рукопожатие — это не просто способ приветствия. Когда вы пожимаете руку, вы можете видеть лицо представителей обеих сторон, поэтому определенный порядок очень важен. Особенно серьезно к этому подходят китайцы.

На первом этапе общения китайцы выясняют иерархию и статус переговорщиков. Далее общение будет идти строго по очереди, которую определяют они сами. Когда вы встречаетесь в первый раз, хозяин компании, старейшина, начальник, женщина протягивают руку первыми, а потом гости, подчиненные, мужчины снова начинают пожимать руки.

Иногда встреча особенно важна. Тогда приветствующие друг друга могут держаться обеими руками. Время рукопожатия обычно составляет 3–5 секунд.

Если событие торжественное, руки обеих сторон должны встряхиваться несколько раз, чтобы показать свои энтузиазм и энергию. Мы считаем, что встряхнуть два раза — хорошо, три раза — в отношениях есть смысл лести.

Как правильно вести гостей во время делового передвижения? Правила связаны с древней китайской культурой. В китайской традиции быть справа — знак уважения. Поэтому это место занимает гость. Он самое уважаемое лицо.

Так как лидер должен позволить гостю стоять с правой стороны, он сам стоит на 1,5 метра слева от гостя.

Если вам нужно забрать гостей на автомобильном транспорте, следует знать, что самые уважаемые гости должны сидеть за водителем с правой стороны. Китайское транспортное средство движется направо, поэтому это место считается самым безопасным. Заботясь о безопасности гостя, вы заботитесь о своей репутации.

Винная культура Китая имеет давнюю историю. Она глубоко повлияла на современную деловую коммуникацию. Многие бизнесмены часто говорят, что винный рынок является торговым центром.

Самый важный гость занимает за столом место, находящееся перед дверью. При первом разливе вина бокалы заполняются полностью. Когда хозяин разливает вино гостям, гость должен сжать большой, указательный и средний пальцы вместе и постучать о стол. Этот знак показывает, что гость хочет сказать: «Я хотел бы выразить благодарность хозяину за его гостеприимство».

В китайском деловом общении принято обмениваться сувенирами. Причем стоит дарить подарок всей компании, а не определенному лицу. Подавать и принимать любые предметы необходимо только двумя руками. Это признак уважения. В момент получения бизнес-подарка не принято его сразу смотреть, чтобы не обидеть партнера, если подарок не понравится.

Если вам нужно забрать гостей в аэропорту, подарком может быть цветок. Будьте осторожны! Вы не можете купить белые цветы, особенно хризантемы. В Китае белая и желтая хризантемы передаются умершему человеку. Количество цветов тоже очень специфично. Как все знают, китайцы любят четные числа, особенно стараются избегать число 4. Потому что «четыре» и «смерть» произносятся похоже.

Можем сделать вывод, что бизнес-этикет в Китае имеет свои особенности, знание которых важно в деловом общении.