

ОСОБЕННОСТИ ДЕЛОВОГО ОБЩЕНИЯ В КИТАЕ

Чэнь Шуи, КНР

Белорусский государственный экономический университет

Беларусь, Минск

Научный консультант – старший преподаватель Лапуцкая И.И.

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые особенности поведения представителей Китая в ситуациях делового общения: рукопожатие, транспортное сопровождение, винный этикет, обмен подарками.

Ключевые слова: деловое общение, деловой этикет, коммуникация.

За последние годы Китай сильно укрепил свои позиции в мировой экономике. Поэтому все больше специалистов интересуются особенностями восточного делового этикета. Граждане Китая стараются адаптироваться к общепринятым правилам предпринимательства, 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. «Все культуры в межличностном общении используют некие невысказанные, скрытые правила, которые важны для понимания происходящих событий и межличностного поведения» [1, с. 45].

В китайском деловом общении тоже есть свои особенности. Китайцы их до сих пор сохраняют и широко используют. Объяснение этому в истоках азиатской культуры.

Специалисты, проанализировав национальные особенности ведения бизнеса с китайцами, выделили главные типичные черты: 1) церемониальность; 2) помпезность; 3) внимательность к предмету переговоров; 4) создание «духа дружбы», доброжелательность [2, с. 246]. Рассмотрим, как эти черты отражаются в 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 представители из Китая.

На первом этапе общения китайцы выясняют иерархию и статус переговорщиков. Далее общение будет идти строго по очереди, которую определяют они сами. При первой встрече хозяин компании, старейшина, начальник, женщина протягивают руку первыми, а потом это делают гости, подчиненные, мужчины.

Иногда встреча особенно важна. Тогда приветствующие друг друга могут пожимать протянутые им руки обеими руками. Время рукопожатия обычно составляет от 3 до 5 секунд. Если событие является торжественным, руки обеих сторон должны встряхиваться несколько раз, чтобы партнеры могли показать

свои энтузиазм и энергию. Китайцы считают, что встряхнуть два раза – хорошо, три раза – в отношениях есть смысл лести.

Как правильно сопровождать гостей во время делового передвижения? Правила связаны с древней китайской культурой. В китайской традиции быть справа – знак уважения. Поэтому эту позицию занимает гость. Он самое уважаемое лицо во время деловой встречи.

Так как лидер должен позволить гостю стоять с правой стороны, он сам находится 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. В Китае правостороннее движение транспорта, 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. Этот знак показывает, что гость хочет сказать: «Несколько раз за столом я хотел бы выразить благодарность хозяину за его гостеприимство».

В китайском деловом общении принято обмениваться сувенирами. При этом 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 нужно его сразу смотреть, чтобы не обидеть партнера, если подарок вдруг не понравится.

Преподнося свой подарок, китаец обязательно подчеркнет, что подарок дорогой (может даже назвать цену).

Некоторые китайцы, особенно пожилого возраста, могут сначала отказаться от презента. В этом случае есть смысл настоять, может, даже несколько раз, до того как подарок будет принят.

Можем сделать вывод, что этикет делового общения играет важную роль в коммуникации. Чем больше вы знаете о его особенностях, тем удобнее общаться. В настоящее время все больше и больше людей узнают особенности делового общения с китайцами, т.к. деловые контакты КНР стремительно расширяются.

Литература

1. Проценкова, Н.В. Специфика делового общения – взгляд извне / Н.В. Проценкова // Проблемы современной науки и образования. – 2014. – №5(23). – С. 45-47.

2. Проценкова, Н.В. Россия-Китай: К вопросу о национальных особенностях деловых людей / Н.В. Проценкова // Россия и Китай: история и перспективы сотрудничества: материалы 2-ой международной научно-

практической конференции (Благовещенск-Хэйхэ, 17-18 мая 2012). – Благовещенск: Изд-во БГПУ, 2012. – С.276-279.

FEATURES OF BUSINESS COMMUNICATION IN CHINA

Chen Shui, China

*Belarusian state University of Economics
Belarus, Minsk*

Scientific adviser – senior lecturer Laputskaya I.I.

Abstract. The article discusses some features of the behavior of representatives of China in situations of business communication: a handshake, transport escort, wine etiquette, gift exchange.

Keywords: business communication, business etiquette, communication.