



ОСОБЕННОСТИ КИТАЙСКОГО МЕНТАЛИТЕТА

BY FBAHELP



Особенности китайского менталитета

Китайский образ мышления сильно отличается от западного, так как формировался под влиянием совершенно других факторов и, что самое главное, принципиально иного по строению языка. Этот факт часто приводит к всевозможным трудностям в общении с китайскими партнерами.

В данном гайде мы рассмотрим наиболее характерные черты китайского менталитета, понимание которых позволит легче находить общий язык с жителями Поднебесной.

Смысл понятия **Chà bu duō**

В Китае существует устойчивое выражение Chà bu duō (差不多), что переводится как «почти то же самое», «разница не велика». Еще одно распространенное значение – «достаточно хорошо». В этом выражении кроется одна из отличительных черт китайского менталитета – стремление делать что-либо наиболее быстрым и легким способом.

Проблемы с качеством китайской продукции во многом обусловлены именно этим фактором.

Такой подход приводит к следующим распространенным ситуациям при производстве:

- Изменение сроков в последний момент;
- Неуведомление клиента в внесении изменений в процесс производства;
- Неспособность увидеть дефект в изделии, который без проблем замечает инспектор.

Все требования касательно характеристик и свойств продукции следует детально прописать в договоре, иначе вы рискуете получить партию «почти такого же» товара. Например, серые бирки на футболках могут в итоге оказаться белыми, так как серая ткань в какой-то момент закончилась, и поставщик просто использовал ту, что имелась на складе. Это вполне стандартная для Китая ситуация.

Понятие «Лица» и страх его «Потери»

Феномен «лица» (面子 - miànzi) и его «потери» является одним из важнейших составляющих менталитета жителей Поднебесной.

Говоря понятным европейцу языком, под «лицом» подразумевается хорошая репутация, и сохранять ее для китайца настолько важно, что порой действия по «поддержанию лица» кажутся абсурдными.

Другими словами, для китайцев крайне важно поддержание своего статуса в глазах окружающих. Например, если китайский друг или партнер приглашает разделить с ним трапезу, он будет настаивать, что оплатит счет самостоятельно. Отказ от этой любезности поставит его в положение «потери лица», и может вызвать негативную реакцию.

Совершение ошибки и тем более признание в этом автоматически является «потерей лица». Указать на ошибку другого означает поставить его в аналогичную ситуацию. Невозможно никогда не ошибаться, но и признать ошибку нельзя, поэтому китайцы выходят из положения простым способом, не замечая ни своих, ни чужих промахов.

Примеров множество, и причина такого поведения кроется в воспитании. Для европейцев признание вины и чувство стыда является нормой, китайцам же обычно ни за что не бывает стыдно. Однако, если у ребенка что-то не получается, то в глазах родителей опозорился и "потерял лицо".

Какие действия способствуют «Приобретению лица»?

- Публичная похвала, особенно перед старшими или начальством.
- Приглашение на дорогой ужин или банкет – самый распространенный способ. Является двигателем всех бизнес-отношений.
- Compliments.
- Дарение подарков, особенно импортных.

В результате каких действий и вы, и китайская сторона «потеряют лицо»?

- Публичная критика, указание на ошибку, спор.
- Прямой отказ от предложения. Китайцы никогда не говорят “нет” напрямую. Обычно используют “возможно”, “если получится”, “я подумаю”, “мне нужно обсудить” и так далее.
- Прямой отказ от приглашения на мероприятие или ужин.
- Выявление отсутствия навыков или знаний в каком либо вопросе.

«Ты уже поел?»

В качестве приветствия китайцы часто используют фразу "你吃饭了吗" (Ni chi fan le ma?), что в дословном переводе означает "Ты уже поел?".

Жители Поднебесной здороваются так не только друг с другом, но и с иностранными друзьями и партнерами, и часто приглашают последних завершить деловую встречу обедом или ужином.

Такое поведение китайцев обусловлено не обычной вежливостью. Совместный прием пищи и посещение ресторанов являются важной частью китайской культуры и деловой этики, в частности. Такие "встречи за столом" 宴会 (yan hui) носят ярко выраженный характер объединения, что выражается не только в коллективном приеме пищи, но и в сервировке блюд.

Участники трапезы рассаживаются за большим столом и берут пищу из общих тарелок. Часто столы в традиционных китайских ресторанах имеют круглую форму с вращающейся столешницей, чтобы у каждого гостя была возможность попробовать все блюда.

Помимо культурного значения, уходящего корнями в историю Китая, конфуцианство и коллективизм, "встречи за столом" — это отличная возможность в неформальной и расслабленной обстановке ближе познакомиться с китайскими партнерами.

Принцип Гуанси: «Ты – мне, я – тебе»

Принцип «Гуанси» (关系 – guanxi) играет фундаментальную роль в китайском деловом этикете и построении отношений с партнерами.

По сути, этот термин означает модель социальных отношений, построенную на взаимовыгодном сотрудничестве и обоюдных услугах как на личном, так и деловом уровне.

Как и многие другие характерные черты китайского менталитета, это явление уходит корнями в конфуцианство. Согласно этой философии, построение правильных взаимоотношений внутри коллектива является основой социальной гармонии в обществе.

В европейской культуре эквивалентом «Гуанси» является «социальный капитал» или, проще говоря, «связи».

При этом важно понимать, что «связи» (как их традиционно воспринимают русские) и «Гуанси» для китайцев имеют совершенно разное значение.

Китайский бизнесмен понимает под «Гуанси» право принадлежать к особой группе, участники которой могут пойти на какой-то деловой шаг в ущерб себе без риска в дальнейшем быть обманутыми, остаться ни с чем. Это основа деловой этики в Китае, а не просто средство достижения цели.

По сути, данная система держится на 4-х постулатах:

1. Непосредственная принадлежность к определенной группе
2. Большая зависимость от этой группы
3. Родственные связи
4. Отношения с множеством людей, наделенных некоторой властью

Чтобы китайский бизнесмен мог пользоваться «привилегиями», которые предоставляет «Гуанси», он обязан постоянно доказывать свою честность и преданность этой группе. Право принадлежать к таким группам можно заслужить, строго соблюдая и деловые обязательства, и моральные принципы.

Поэтому, мы настоятельно рекомендуем брать курс на установление близких профессиональных отношений с восточными партнерами. Это позволит вам рассчитывать на ответственность и высокие стандарты обслуживания с их стороны.

Несколько практических советов:

- **Относитесь к деловому ужину не просто как к приему пищи.** Пусть активное обсуждение деловых вопросов на званом ужине в Китае считается дурным тоном, само это мероприятие играет важную роль в выстраивании прочных и доверительных отношений. Поэтому от приглашения ни в коем случае не стоит отказываться.
- **На подобных встречах принято дарить подарки.** При выборе и вручении подарка следует учесть ряд особенностей, чтобы не нарушить каких-либо культурных табу и произвести хорошее впечатление.

Подарки принято упаковывать и оборачивать в красные, либо золотые цвета, символизирующие удачу и благополучие. Хорошими подарками считаются национальные сувениры, изделия из ценимых в Китае нефрита и янтаря, сувениры с логотипом вашей компании, а также дорогой алкоголь.

При вручении подарков группе партнеров стоит учесть важность социальной иерархии. В первую очередь сувениры принято дарить руководителям компании и «старшим по званию», преподнося их двумя руками, тем самым демонстрируя должное уважение.

- **Не стоит полностью полагаться на силу контрактов.** В приоритете здесь не документы, а личные отношения, не подписание договора, а устная договоренность.

Follow us on:

[Facebook](#)

|

[Instagram](#)

|

[Youtube](#)

