

В КИТАЙ
ПО ДЕЛУ
СРОЧНО



Если вы хотите вести дела в Китае

Приготовьтесь, дело будет вязкое. Особенно если проект долгосрочный, не одномоментный типа «купи-продай». Особенность подхода подавляющего числа бизнесменов в Китае такова: прибыль должна быть сейчас и здесь, немедленно. Покажите мне деньги!.. Это, наверное, придумали в Китае, а не в Штатах. И если ваш проект рассчитан на длительный срок, готовьтесь к трудностям.

— Это точно, — сказал Сеня. — Сразу начнутся разговоры на тему: а когда мы будем делить прибыль. И попробуй убеди, что до прибыли надо еще поработать. Ну как же — деньги-то уже пошли. А насчет того, что сначала инвестиции, кредиты надо вернуть — это с бо-ольшим трудом воспринимается.

С Сеней можно поспорить. Все зависит от отношений с партнерами, от степени доверия. От вашей способности находить общий язык, умения принимать компромиссные решения, договариваться.

Но если говорить об отношении к иностранцам, то целые области бизнеса для них закрыты или резко ограничены. Имеются в виду самые прибыльные отрасли или те, которые считаются стратегически важными. Правда, с другой стороны, многое запрещенное на самом деле вполне допустимо, если есть связи и поддержка партнеров. И хотя после вступления во Всемирную торговую организацию ограничения постепенно снимаются, они тем не менее существуют. Согласно древней мудрости: чем больше изменений, тем меньше перемен.

И еще — знаете ли вы китайский язык? Как знаю его я... Для того, чтобы объяснить, что вам надо и почему будущим партнерам будет хорошо. Ведь это, собственно, ключевой момент в отношениях.

Так что подумайте сто раз. Есть ведь другие страны, поближе, проще, лету часа два-три, с языком без проблем. Посоветуйтесь (так и тянет написать — попрощайтесь) с друзьями, родными, близкими, с духами-хранителями. Еще раз подумайте. И если не изменили свое решение, то...

То сразу запомните, а лучше напишите на листе бумаги и повесьте на стене, или сделайте компьютерную заставку с такими словами: «Решимость, терпение и еще раз терпение».

Решимость, терпение и терпение. Именно в такой пропорции. Это как в кулинарии, одного ингредиента нет, какого-нибудь маринованного имбиря, к примеру, и неудавшееся блюдо летит в мусор. Откуда берется решимость, понятное дело. Страна манит: перспективная, стабильная, рынок огромный, и для того чтобы туда, и для того, чтобы оттуда и для того, чтобы там.

Китай, огромная загадочная страна с экзотическими товарами и великим числом народов, притягивал купцов и деловой люд с очень давних времен. Никто тогда не говорил о рынке сбыта и глобализации, но, к примеру, Колумб, готовясь к странствиям, на полях записок путешественника Марко Поло, открывшего Поднебесную для Запада еще в XIII веке, написал: «Mercassiones innumeras» — «Неисчислимо огромная торговля». Собственно, сам-то Колумб направлялся не куда-либо, а на поиски Китая, но сбился с дороги и в итоге довольствовался всего-навсего открытием Америки.

Возможности Китая колоссальны, они всегда будут манить. Но отсюда и трудности. Китай самодостаточен. Он такой большой и такой разнообразный, вмещает все: и север и юг, и реки и горы, и моря и леса, и уголь и редкие металлы, и производителей и потребителей, перекрестно друг друга опыляющих. Как, с каким качеством — другой вопрос. Но чужие здесь особо не нужны. Требуются, к примеру, машины? Наклепаем. В каждой провинции свои. Пусть они едут не шибко быстро и выпускают тучи копоти, грохочут, зато свои и по карману. Впрочем, китайцы машины делают все лучше и лучше, не говоря уже о продукции совместных предприятий с зарубежными автогигантами.

Издrevле Китай считал себя центром мира, а всех остальных — варварами. Когда в 1793 году посланец британской короны лорд Джордж Макартни отправился с визитом к императору Цянь-луну в резиденцию Горное убежище от летней жары в Жэхэ, километрах в двухстах от столицы, где Сын неба наслаждался чистым воздухом и купанием в горячих источниках, тот был очень доволен его визитом. Сначала был доволен. Он великодушно счел, что еще один вассалишка, какой-то очередной мелкий варвар, явился засвидетельствовать почтение, принести дары.

Откуда было императору знать про Британию — владычицу морей? Тогда в Китае мало кто ведал, что земля круглая, настолько Поднебесная была изолирована от мира. Императора огорчило и непри-

ятно удивило невежество английского посланника, не пожелавшего совершать церемониальный обряд *коу-тоу / koutou* — то есть вставать на колени и отбивать поклоны, касаясь головой пола. И еще смеет требования какие-то нелепые выдвигать, разрешить торговлю... К чему привело недопонимание в исторической перспективе? К обособленности Китая, вражде между державами, конфликтам, двум опиумным войнам и неравноправным договорам, по которым Запад заставил цинское правительство открыть порты для иноземных товаров. А основным товаром был опиум, который англичане везли из Индии. Так что, замечу в скобках, уважаемые нами англичане и прочие французы — они ведь тоже далеко не ангелы, что тогда, что сейчас. Люди как люди...

Итак, вам нужен Китай? Тогда старайтесь. Ухаживайте, увивайтесь, как жених вокруг невесты, подбадривая себя песенкой «Ах, китайский рынок большой!» — на мотив «Ах, мой милый Августин». Бегайте вокруг, пляшите вприсядку, дарите цветы, пишите письма, клянитесь в любви. Невеста имеет право покапризничать, попривередничать, пококотничать — и уйти к другому. Тем не менее, при должной настойчивости дело сладится.

О времени и естественном отборе

В китайской бытовой традиции, психологии, деловой практике заложен принцип: не торопиться. Как любит говорить мой добрый знакомый, специалист по изучению китайского языка с военно-полевым уклоном: «Торопизь надо нет!»

Недаром вместо «доброго пути» китайцы желают: «Мань цзоу!», то есть: «Иди медленно!», или — «Двигай потихоньку!» А вместо «приятного аппетита!» рекомендуют: «Мань юн!», то есть: «Угощайтесь медленно!»

А куда спешить? У китайцев свое понятие времени. Это не немцы с их пунктуальностью и скрупулезным подсчетом минут. У китайцев столько веков скопилось за плечами, столько времени протекло под китайскими горбатыми мостами и плакучими ивами, что нынешние дни и месяцы, да и годы даже, кажутся лишь сверкнувшим солнечным бликом на ласточкином крыле. (Красиво сказал, верно?) Зачем торопиться, если у времени нет ни начала, ни конца?

Ведь сколько веков насчитывает китайская цивилизация? Ну, правильно, очень много! Когда в Европе покрытые жесткими желтыми волосами люди бегали с луками и стрелами за съедобными животными, а затем в латах с копьями — друг за другом, в Китае уже

выпускали придворные печатные издания: «Моя любимая вторая наложница, Цветок лилии, дай-ка мне «Ханчжоуский вестник», что там пишут про этих западных варваров? Есть что-то новенькое про крестовые походы?»

Поэтому, отправляясь в Китай, спрячьте подальше ваши ежедневники с поминутными записями. Это не значит, что не надо готовиться к встречам, назначать время и ломать голову над повесткой дня. Только помните при этом: назначенные загодя встречи могут перенестись в последний момент. По уважительной причине. Например: «Господин Ван просил передать, что его вызвали на срочное совещание в городское правительство (на партийное собрание, на совещание в министерство...)».

То же самое относится и к срокам вашего совместного проекта. Договориться конкретно: сделать то-то и тогда-то — удастся лишь в самых редких случаях. А именно, когда исполнение зависит от вас. Во всех остальных вопрос о сроках повисает в воздухе. Почему? Причина в процессе принятия решения. В Китае один человек не принимает важных решений. Этому предшествует многоступенчатый процесс обсуждения и многочисленные совещания. Если вопрос решается на уровне начальника государственного департамента, то нужно, чтобы добро дали заместители. Причем все. А они как лебедь, рак и щука — кто в лес, кто по дрова. Кто в командировке, кто заболел... Между тем время идет.

Почему? Чиновник боится за свое кресло.

Таким образом, вопрос «когда?» обычно остается без точного ответа. Часто вы услышите: «После одобрения в министерстве (комитете, ассоциации, торгово-промышленной администрации...)». Когда будет одобрение? Возможно, после китайского нового года, который празднуется месяц, или — после октябрьских, майских праздников, после Дня поминовения усопших... список можно продолжить. Конечно, вы постараетесь поставить какие-то временные рамки выполнения договоренностей. Лучше, если это будет фиксироваться письменно. Но и в этом случае никто не гарантирует соблюдения сроков. Они будут переноситься не раз и не два. У китайцев другая деловая этика, скажем так. Относитесь к этому философски. Станьте немного китайцем.

Так что, дорогие друзья, готовьтесь ждать. Того-сего, ответа-привета, мейла, смс-ки или телефонного звонка, ерзайте в кресле, или наоборот, расслабляйтесь. Но главное — терпение.

Терпите и терпите. Почему терпение два раза фигурирует в нашей формуле успеха? Потому что одной порции может не хватить. Тогда

лезьте в карман за дополнительной. Но! Это совсем не значит, что вам совсем не надо суетиться, не надо подталкивать партнеров или соглашаться со всем, что вам предложат. Отнюдь. Никто вам этого не запретит. Однако следует помнить, что коэффициент ваших действий будет значительно ниже, чем могли ожидать.

— Да ну, бесполезно все равно! — Это Сеня обрывает мои советы. — Все равно из вас все высосут, а потом и спасибо не скажут. Вот я работал в СП на юге, крутили там курортный проект, денег кучу вложили, подняли дело. Раскрутили, пошли деньги. И все. Тут все и кончилось. Партнеры решили, что обойдутся без нас... Не, бесполезно.

Что ответить Сене?! Нам понятна его боль. Не только он сетует на бизнес-среду в Китае. Почитайте хотя бы пару книжек американских или иных западных бизнесменов, которые сделали попытки вести бизнес в Китае. И провалились. Таких немало. После чего, просвещая соотечественников и оправдывая свой неуспех, они постарались довести свою обиду и «правду» про китайцев в мстительных мемуарах. Всем нравится пугаться. На страшилки всегда есть спрос. Что на фильмы про зомби, что на истории про «этот невозможный для бизнеса» Китай.

Как избежать провала? Возможен ли успех? Мой ответ такой: сделайте так, чтобы партнер был в вас заинтересован. Чтобы с вами ему было лучше, чем без вас. Это как естественный отбор. Старик Дарвин еще об этом писал. Так везде. Что Китай, что Россия, что весь мир. Рот не разевайте, терпите, хитрите, ищите компромиссы, и, главное, умейте быть нужными.

А что такое естественный отбор? Ошибочно считается, что природа сохраняет лучших, самых сильных, выносливых, умных. В этом есть доля правды, но не вся. Ученые пришли к выводу, что отбор оставляет тех, кто полнее других отвечает признакам вида или рода. То есть стандарт.

Как это применить к бизнесу в Китае? Следует соответствовать местным стандартам, признавать местные правила. Играть по ним. Никто не возражает, если вы будете добавлять что-то новое («ноу хау» — «знаю как», например). Но правила будут китайские.

И еще важный момент. Приятный для вас, дорогие россияне. Радующий душу всех деловых людей на постсоветском пространстве. Мы, питомцы советского строя, можем лучше других понять китайцев, найти общий язык. Дойдет ли до американца во всей полноте смысл такого заявления китайского партнера: «Извини, вызвали в партком. Так меня там проработали за идеологические недочеты, голова идет

кругом...» А наш человек, если ему достаточно лет, поймет. И китаец знает, что его поняли. А это прямая дорога к дальнейшему пониманию. Без которого бизнес в Китае не сделаешь.

Попадайте в тон, даже не зная китайского

Умейте попадать в тон, находиться на одной волне с партнерами. Как серфингист ловит волну, так и вы ловите. Добивайтесь согласия и понимания. Чтобы волна вас несла, а не опрокинула и не ударила о дно. Вы можете, конечно, проявить разок-другой нетерпение, недовольство, стараясь ускорить кажущийся невозможно долгим процесс переговоров, согласований, обсуждений. Это не возбраняется. Тем более что к вам как к иностранцу будут проявлять снисходительность.

Но ни в коем случае не теряйте самообладание. Это обернется против вас. Храните хладнокровие, чего бы вам это ни стоило. А также — ни в коем случае не ставьте партнера в ситуацию, когда он может потерять лицо. Особенно в присутствии третьих лиц. Это положит конец самому успешному начинанию.

Избегайте резких оценок и суждений. Не требуйте от партнеров мгновенного и однозначного ответа. Достаточно будет, если удастся обозначить направление движения и порядок действий, кто за что отвечает. Затем, в процессе дальнейших встреч, вы будете постепенно продвигаться к цели.

Не стоит обсуждать за одну встречу сразу много вопросов. Постарайтесь сосредоточиться на главном. Выберите один-два основных. Остальные будете решать, как говорится, в рабочем порядке, через помощников или других сотрудников.

Китайцы любят говорить, что если возникает срочный вопрос, то лучше не спешить с его решением. Не переживайте. Сохраняйте некое пространство покоя. Стремление добиться результата как можно быстрее, проявленное вами нетерпение и чрезмерное давление на партнера могут вызвать негативную — обратную реакцию. В трудных ситуациях не стоит делать кислое лицо, хмуриться, падать духом и проявлять обиду. Это в Китае не действует. Обиделся — слабак. Во всем мире так. Проявляйте спокойствие, невозмутимость, даже если внутри все кипит — стисните зубы, проявите выдержку, позитив, партнеры это оценят. «Не съев горькое, не получишь сладкое», — говорят в Китае. Доверие в кредит здесь не дают, его надо завоевывать.

Тактика переговоров с примером из китайской оперы

Китайцы знатные переговорщики. Они умеют выжимать из ситуации все возможное, когда для этого предоставляется шанс. Приведу пример из сферы, которая, казалось бы, не имеет никакого отношения к бизнесу. А именно — из китайской оперы.

Всему миру известно это искусство, ставшее жемчужиной китайской культуры. Красочные костюмы, символика, пение и декламация, сценический бой — где здесь место деловым переговорам? А вот и есть! Смотрю оперу, в которой рассказывается о полководце эпохи Южная Сун, когда китайская империя боролась с монгольскими захватчиками. Все роли исполняют женщины. В том числе и роль полководца. Миловидная певица в воинском костюме ведет песенный диалог с представителями императорского двора. Полководца убеждают выступить на защиту родины. Отечество в опасности! И вот вроде бы опера, чувства, эмоции, патриотизм, тут же любовь...

Но слушаем, о чем поет полководец. Он вроде бы соглашается... Но, понимая, что в нем нуждаются, выдвигает условия. Какие? Хорошо бы снять опалу с его семьи... Согласны! А как отнесется к его назначению первый министр, давний враг? Министра уберут! Ему лично надо встретиться с императором и получить от него полномочия... Аудиенция непременно состоится, император примет и на все согласен! Собственной армии полководца недостаточно, ее необходимо укрепить, предоставить припасы, оружие... Все будет сделано! Надо отдать ему в подчинение еще одну армию — другого полководца... Согласны, и тот, второй будет переведен под ваше командование!

Этот песенный диалог длился достаточно долго. Используя слабость противной стороны, полководец выжал из ситуации максимум. Хотя в принципе патриот и вообще хороший человек...

Китайцам давно известно, что часто проигрывает тот, кто делает первый шаг в патовой ситуации. Оказались в сложном положении, когда не знаете, что делать? Будет полезно немного отстраниться, прикинуться на время «бревном»: «Мне все равно, куда меня покатят», или же в самый напряженный момент — запропасть. Отправиться на отдых, к примеру. А когда вам, наконец, позвонят, неплохо, чтобы вокруг вас смеялись естественным смехом и звучала классическая музыка. Вроде как вы и думать забыли о делах. Сторона-партнер призадумается. Раз не суетится, значит, уверен в своих силах, значит, не очень в нас нуждается. Раз не очень нуждается, может, у него другой партнер появился? Надо бы нам самим слегка подсуетиться.

Вот таким макарон, не мытьем, так катаньем, и сладится потихоньку дело. Если, конечно, получите *пи-чжунь*. Нет, это не то, что вы подумали. Но близко.

Получили *пи-чжунь* — и нет проблем

В этом слове слышится что-то родное. И не зря. *Пи-чжунь* / *pizhun* означает одобрение, разрешение. Это слово, если занимаетесь сколь-нибудь долговременным проектом, услышите раз сто как минимум, а может, и все две тысячи раз. Потому что всё в Китае строится на одобрении. Его дают — или не дают — чиновники.

Все сферы деятельности в Китае для иностранцев подразделяются на три группы:

Запрещенные

Разрешенные

Стимулируемые

В запрещенные иностранцам вход заказан. Китай тут Америку не открыл. В той же Америке, то есть Соединенных Штатах, иностранец тоже не разгуляется особо, если надумает вдруг открыть радио-или телестанцию, издать газету или прикупить какое-нибудь место-рождение.

Разрешенные — это понятно. Разрешили что-то делать, совместные кирпичи обжигать, допустим, или платы электронные, или лифты производить — и славно. А если вы их умудряетесь продавать куда-то за кордон и обеспечиваете валютный приток, так и вообще прекрасно.

Все понятно и со стимулируемыми сферами производства и сотрудничества. Китаю нужны новые технологии. Охрана окружающей среды, IT и прочие технологии.

Но где бы вы ни решили потрудиться во благо дружбы народов и собственного кармана, непременно упретесь в *пи-чжунь*. Официальных инстанций много. Уведомительный порядок открытия бизнеса плохо приживается, собственно, его нет как нет, зато разрешительный — стоит как скала. Лицензирование, разрешения, одобрения...

Пи-чжунь подобен матрешке. Получил один, не успел порадоваться всласть, глядь, новый *пи-чжунь* накатывает. Только с этим разобрался, третий из-за угла выскакивает. Так что будьте готовы получить *пи-чжуней*. Много и разных.

— А чего ты про серые зоны не сказал? — спросил Сеня, отпив из пиалушки черного чая. Они сидели со Стариной Суном в ресторане буддийской кухни, то есть с постным меню. «Тушеная свинина»

из сои и «кусочки курицы» из той же сои, но под другим соусом, Сеню не привлекали, он тоскливо прихлебывал чаек, поглядывая на Мудреца. Тот его затащил сюда, решив вспомнить отшельнические дни. — Интернет-компаниям всякие там, они, если иностранные, все равно на китайцев зарегистрированы. Или учеба, иностранные вузы здесь обучают, хотя по закону права особого не имеют. И так далее. В серой зоне многие сидят. А сколько народа без рабочих виз работает?

— А ты сам? — спросил Мудрец.

— Ну, ты же обещал... — обиделся Сеня. — И потом, не обо мне речь!

В самом деле, серые зоны, упомянутые Сеней, — весьма характерное для Китая явление. Оно рождено осторожностью китайского бюрократического аппарата. В серые зоны часто входит все новое, только что появившееся, непривычное. Например, предприятие с новой технологией, проект с особым лицензированием. При попытках получить одобрение в официальных инстанциях, министерствах и ведомствах в таких случаях следует отказ или же «замыливание». Никто не хочет брать на себя ответственность. С легкостью одобряется «старое» — то, аналог чего уже существует, есть прецедент, на который чиновникам можно сослаться.

Как поступают предприимчивые люди в таких случаях? Они начинают действовать без *пи-чжуня*. Но совсем без бумажки работать нельзя, все виды деятельности должны фиксироваться в бизнес-лицензии. Значит, предприятие регистрируется в документах торгово-промышленной администрации по категориям, максимально близким к сфере, в которой будет оперировать новая фирма. Когда предприятие начинает работать, проект хорошо идет и всем очевидно, что он полезен, — тогда уже можно обращаться за одобрением именно этого вида деятельности. Бывает, что существование в серой зоне затягивается на долгие годы. Даже если по каким-то причинам по-прежнему не удастся получить одобрение, предприятие работает «по умолчанию». А в случае, если проект проваливается, вышестоящие чиновники как бы не имеют к нему отношения — они же не одобряли.

Переносите на бумагу

Вы сделали первые шаги, провели несколько встреч, обговорили с потенциальными партнерами принципиальные вещи. Постарайтесь достигнутое зафиксировать. Да, устные договоренности важны, они будут действовать, если вы приложите усилия и если они устраивают

партнеров. Да, часто в подписанные бумаги долгое время никто не заглядывает, если все идет своим чередом, то есть без разногласий...

Но — постарайтесь перенести договоренности на бумагу. Китай — страна письменности, здесь отношение даже к самой бумаге, на которой начертаны знаки, иное, более уважительное. Поставив подпись на документе, партнер будет всегда об этом помнить. Всегда на доньшке сознания будет лежать этот документ. Возможно, вы о нем не вспомните, лишь будете заглядывать время от времени, сверять. Хорошо, если у вас так и не возникнет больших проблем. Но если они появятся, опорой станет эта бумага. Она, собственно, и подписывается, чтобы не возникало проблем.

Священное время обеда

Один мой знакомый, бравый отставной офицер российской армии, а заодно знаток страны Утренней свежести (не путать с Китаем!), любил повторять в полдень: «Война войной, а обед по расписанию!» И всякий раз его клич вызывал самые добрые ответные чувства коллег.

Сколь ни отличны русские от китайцев, в этом вот почитании обеда сходство нашего товарища с китайскими массами практически стопроцентное. Обед для китайцев неприкосновенен. Это важно помнить каждому, кто впервые приезжает в Китай по делам и не знаком с местными нравами и обычаями.

Не приведи господь, к примеру, пользуясь услугами местного переводчика или водителя, или другого зависящего от вас человека, забыть за своими хлопотами про обед для него. Ничего страшнее в плане нарушения норм человеческого общения в Китае быть не может!

Что бы ни происходило — переговоры или важные встречи, переезды или перелеты, — в любой обстановке вы должны позаботиться о том, чтобы ваши подчиненные и коллеги вовремя подкрепились. Об обеде для начальников я уже не говорю.

Не случайно исправно, из тысячелетия в тысячелетие, традиционным приветствием китайцев служит вопросительное: «Покушали?» («*Чи-фань ле ма?*» / «*Chifan le ma?*»). Конечно, сейчас оно воспринимается не так буквально. Но тем не менее.

В полдень вы никого в приличном китайском учреждении не застанете. В неприличном — тоже. Час обеда соблюдается всеми и неукоснительно. Главное, чтобы после обеда нужные вам люди нашли в себе силы поработать.

Обед в Китае — с 12 до 13 часов дня. Запишите, пожалуйста.

Ровное отношение к труду, или Забудьте про дедлайн

Что такое дедлайн? Это «линия смерти», крайний срок, до которого работа должна быть выполнена, хоть умри. Понятие, знакомое многим, особенно работникам медиа, но не только.

В России оно прижилось охотно, потому что мы любим затягивать до последнего и потом уже налегать всем миром или в одиночку, как придется. Тогда мы готовы не есть и не спать, наплевав на режим, здоровье и на все на свете.

Такие штучки не проходят в Китае. Люди здесь трудолюбивые, но отношение к работе ровное. Без резких спадов — но и без резких подъемов.

Почему так? Климат определяет культуру, в том числе культуру труда. В России с длинной зимой и коротким летом мы привыкли выкладываться до изнеможения в короткий срок, а потом долго отдыхать и откладывать работу на потом.

Китаю повезло с климатом. Он достаточно мягкий, не слишком жаркий, не слишком холодный. Можно трудиться спокойно, не боясь, что вот-вот ударят заморозки и все засыплет снегом до весны.

Отсюда отношение к работе.

Не ждите от китайских сотрудников чрезмерного рвения, горячего усердия, жажды закончить работу «через не могу».

Время обеда — гори оно все огнем, идем обедать.

Шесть часов вечера — все по домам, пусть даже что-то надо доделать.

Будет завтрашний день, тогда и сделаем.

Не ждите подвигов. Не требуйте чересчур многого.

Но — примечание. Если вы долго работаете вместе, если ваши коллеги и сотрудники понимают важность и срочность задания — тогда они будут стараться изо всех сил, работать до упора.

Но — примечание к примечанию. И весьма важное. За всякий аврал придется расплачиваться. Не напрямую, хотя всегда полезно поощрять усердие, и денежное вознаграждение необходимо, оно в Китае лучший способ стимуляции, признания заслуг, здесь никогда не говорили, что «деньги — зло», а красные конвертики, в которых принято вручать купюры на дни рождения, свадьбы, юбилеи и прочие праздники, лежат во всех магазинах... Нет, расплачиваться по-другому. Как правило, всякая сверхнагрузка потом выливается в бюллетени, в усталость работника, подавленное настроение. Он (она) переработал(а)! Нужен отдых, моральная компенсация, разгрузка, поощрение. Если этого нет

(ведь руководство тоже бывает в замоте), возникает психологическая напряженность, недовольство, конфликты. Я с этим сталкивался не раз. В горячке работы. Терял сотрудников. Увы. Пока не научился предвидеть и микшировать ситуацию.

Словом, старайтесь так распределять работу, чтобы все было ровно. Не перегибайте палку.

Кто вас переводит? И главное, куда?

Хотите делать что-то в Китае, но не знаете языка? Прежде всего найдите хорошего переводчика. Это серьезно. Английский во многих местах не работает. Многие замыслы остались на бумаге (о, великий «Протокол о намерениях» — наверное, самый ходовой письменный документ, оправдавший не одну тысячу поездок в Китай и обратно!) по одной простой причине: стороны не поняли друг друга. Переводчик оказался так себе, или «отходил от вчерашнего», или результат его не волновал, в итоге стороны говорили на разных языках, некому было связать два подхода, два образа мышления. Вроде бы и договорились о чем-то, а потом, когда до дела дошло — да мы же не это имели в виду! И будь вы даже семи пядей во лбу и предлагаете проект, который озолотит партнера, но не сумеете ему доходчиво это объяснить, всё ваше время и расходы на подготовку, перелеты, командировки — пойдут коту под хвост. Без грамотного и заинтересованного в успехе дела переводчика, который будет отстаивать ваши интересы, в Китае даже не появляйтесь.

— Насчет интереса, это верно! — Сеня радостно улыбнулся. Они сидели с Мудрецом Суном в российском культурном центре в Пекине и смотрели выступление хора соотечественников «Катюша». Представляющие отечество женщины, красавицы как на подбор, пели и танцевали так, что душа радовалась. — У меня приятель работал переводчиком, так он командовал всеми — и нашими, и китайцами. Где поесть, куда поехать. Ну, к примеру, заказала ему как-то жена шелк привезти. А где его взять подешевле? Ясное дело, на фабрике. Он и говорит китайцам, мол, ваши уважаемые гости изъявили желание посетить шелковую фабрику, ознакомиться с опытом производства. А нашим тут же говорит, мол, уважаемые хозяева настойчиво предлагают поехать на шелковую фабрику, ознакомиться с опытом производства... Так и составлял график поездки на свое усмотрение. Не говоря уже про рестораны. И все довольны были, между прочим.

— Это кто был доволен? — спросил Мудрец Сун, с трудом отрываясь от лицезрения красных девиц, которые спустились с тесноватой сцены в зал и танцевали теперь в двух шагах от наших друзей, сидевших

на почетных местах в первом ряду. — Вряд ли эта делегация была довольна. Они же работать приехали?

— Они? Работать? Ха! — Сеня усмехнулся. — Они же из этой, то ли из думы, то ли еще откуда, по государственной линии. Говорю же — довольны были, шелка этого закупили. И жемчуга с чаем. В Ханчжоу.

На переговорах старайтесь говорить понятным собеседнику (и переводчику) языком, если, конечно, хотите ясности. Не хотите — другой вопрос. Но если ваша задача четко объяснить свою позицию, избегайте сложных конструкций и длинных речевых оборотов. Очень полезны схемы. Презентации в картинках и графиках. На экране смартфона. На листке бумаги на столе. Не торопитесь. Дайте возможность партнерам эту схемку переварить, покрутить, повертеть, добавить свое. Прием простой, но эффективный. Китайцы привыкли к картинкам, иероглифы — те же картинки, и воспринимают их легко.

Не стоит прибегать к анекдотам, тем более фривольного характера. У китайцев свой, национальный юмор, вас не поймут. Не обидятся, потому что вы иностранец, что с вас взять, но цели своей — пояснить мысль или разрядить напряженность — вы вряд ли добьетесь.

— А все-таки без анекдотов наши не обходятся, особенно когда под этим делом... А вот сейчас, говорят, повеселим китайцев, — Сеня опять засмеялся. — Но весело только нашим. Сами рассказывают, сами ржут. И думают, что китайцам тоже смешно... А им не смешно. Ну, послушают анекдот, в лучшем случае вежливо улыбнутся. А, мол... ха... Поэтому мой дружок, переводчик, выкручивался: предупреждал, вот сейчас русские гости будут анекдот рассказывать, поддержите, готовьтесь смеяться. Переводит анекдот, а в конце говорит китайцам: «Пора смеяться!» Они народ дисциплинированный, смешно не смешно — компанию поддерживают, смеются. Молодцы!

— Молодцы, молодцы, не мешай! — отмахнулся Мудрец Сун. Он положил глаз на солистку. У многих были пышные формы, подчеркнутые тесными сарафанами с высоким лифом, но эта была особенно хороша. Мудрецу Суну даже показалось, что она разок взглянула на него, загадочно так, и платочком взмахнула, в ритм зажигательной песни «Я на печке молотила». Открывались перспективы.

Разница в деловом подходе между севером и югом

Немаловажно, где вы ведете дела. Необходимо учитывать разную психологию и деловую этику. Возьмем, например, китайский юг. Люди там предприимчивее и живее, чем на севере. Они мгновенно подхватывают все новое, не сидят на месте и готовы перемещаться на любые

расстояния, если это сулит прибыль. Особой деловой сметкой славятся уроженцы Вэньчжоу, небольшого города в приморской провинции Чжэцзян. В свое время они завалили всю страну обувью и солнечными очками известных торговых марок. Придумали объединять капиталы для скупки жилья по дешевой цене, кредитовать малый и средний бизнес, нуждающийся в оборотных средствах, в обход банков, за счет тех же частных денег. Удивительно легки на подъем, восприимчивы и изобретательны.

В Шанхае придется трудно. Шанхайцы славятся деловой хваткой, вникают во все тонкости, готовят документы кропотливо, обещаний предпочитают не давать. Считают деньги как мало кто, свято блюдут и защищают свой интерес. Но если вы сумели договориться, проявив терпение, то после заключения договоренности все пойдет достаточно гладко, без больших неожиданностей и сюрпризов. Договоры будут выполняться так, как написаны.

— Ну да, конечно, будут выполняться, держи карман шире! — Сеня возмутился. — Наша фирма открыла филиал в Шанхае. Заключили договор на обслуживание. Через полгода выяснилось, что услугу оказывают спустя рукава, отчетность запаздывает — и неверная. Лажа, в общем. Пришлось искать других партнеров.

— А кто там был главным, в шанхайской компании? Шанхаец? — спросил Мудрец Сун.

— Вроде нет, — ответил, подумав, Сеня.

— Так в чем же дело? — сказал Отшельник. — И, кстати, куда ваш тамошний директор смотрел?

Принято считать, что пекинцы, со свойственной столичным жителям вальяжностью и пренебрежением к низменным мелочам, в детали договоров предпочитают не вникать, поэтому контракты подписывают быстро. Но эта легкомысленность обходится дорого. И если вам говорят про какое-то положение в договоре, мол, не берите в голову, потом разберемся, его и выполнять-то не надо, будьте уверены, что придет время и вам скажут:

— Знаешь, есть проблема....

— Но ты же говорил, не бери в голову, выполнять этот пункт не надо! Чистая формальность!!!

— Видишь ли, обстоятельства изменились...

И приходится платить — деньгами, нервами или временем.

То же самое севернее. Возьмем провинцию Хэйлунцзян на северо-востоке. Там народ простой и неторопливый. Длинная холодная зима, суровый климат накладывают на все свой отпечаток. К тому же российский Дальний Восток под боком, который тоже влияет.

Уклад жизни и экономики здесь консервативный. Все построено на семейных и родственных связях. Переговоры скорее всего пройдут легко и в теплой атмосфере. Много будет съедено и выпито. Обещания даются легко и непринужденно. Сделки нередко заключаются по-удалому, наотмашь, без детального обсуждения и связанных с этим проблем. Зато потом проблемы возникают. Часто выясняется, что «это не так» и «вот это не так», «мы имели в виду совсем другое», обнаруживается куча подводных камней, на которые рискует сесть ваша совместная лодка. Словом, будьте настороже и готовьте документы тщательно. Ошибки никто за вас исправлять не будет.

Обратите внимание: что на севере, что на юге неформальные договоренности часто бывают сильнее письменных. Договор при желании можно в любой момент расторгнуть. Да, могут возникнуть споры, доходящие до суда. Но на чью сторону при прочих равных условиях встанет китайский суд?

Так что — берегите отношения.

Дарите подарки, поздравляйте с праздниками. Что дарить

Привыкайте ездить в Китай с подарками. Это не взятка. Китай существенно отличается от западного мира, где боятся данайцев и с опаской относятся к дарам, считая, что это обязывает.

В Китае подарок ни к чему не обязывает. Он необходим. Это знак уважения. Обмен подарками входит в деловую этику. Так же, как и поздравления на праздники.

Перед Праздником осени в моем кабинете рядами выстраиваются большие коробки с лунными пряниками. Их принято дарить в эти дни. Они разделены на две части: те, которые отсылаю я, и те, которые присланы мне. Иногда для пользы дела они перемешиваются, тут главное не перепутать и не отослать коробку назад отправителю. Именно поэтому, кстати, принято уважаемым людям дарить пряники заранее, например, за неделю — чтобы не подумал, что ему передают.

Принцип такой: младший дарит старшему, равный — равному. Старший если и дарит младшему из щедрот своих, то в порядке исключения.

Кто-то из китайцев сказал: «Принимающий подарки не обращает внимания на тех, кто дарит. Но запоминает тех, от кого не получил подарка».

Что дарить? О, как часто за годы в Китае передо мной вставал этот вопрос! Если я приезжал из России — дарил мужчинам водку. Думал, что это беспроигрышный вариант.

Так оно в принципе и есть. Однако лишь со временем понял, что не всякую водку стоит дарить. Почему? Потому что — ну что особенного в нашей водке? Честно говоря, трудно отличить одну от другой. Фактически невозможно, если не брать совсем уж негодную продукцию.

Выручить может красивая упаковка. Коробка, пластиковый футляр, бутылка изящной или оригинальной формы. Желательно дарить две бутылки, в Китае действует закон парности.

Но.... подхожу к главному. Только спустя дюжину лет я понял, какое спиртное придется по душе и по вкусу китайским друзьям и партнерам. Вот именно — по вкусу! Надо, чтобы спиртное обладало ароматом. Ведь все китайские спиртные напитки именно такие. Значит, лучше всего этому требованию отвечают наши настойки разного рода, желательные имеющие цвет — янтарный, вишневый, солнечный, медовый. Это я установил не в Китае, а во время поездки с китайскими партнерами на теплоходе по маршруту Москва-Питер. В пути у нас было достаточно времени, чтобы в древних русских городах и селах познакомиться в деталях с ассортиментом винных магазинов, продегустировать образцы, посетить даже музей водки, запомнившийся всем надолго.

Лучшими были признаны «Старка», а также «Тверская горькая». (Эй, тверичане! С вас причитается!) Кроме того — настойки на травах, кореньях и ягодах. Для мужчин желательно с легкой горчинкой, для женщин — сладковатые, например, рябина на коньяке или «Клюковка».

Но женщинам все-таки лучше дарить другое: платки в русском стиле, лаковые шкатулки ручной работы — Палех, традиционные сувениры. Из украшений — янтарь, в Китае он гораздо дороже. В принципе неважно, что дарите. Дарите вещь по карману. Но дарите обязательно.

Маленькая деталь: в Китае ценится объем. Две баночки чая могут быть упакованы в огромную коробку. Как приспособить наши дары к этой традиции — подумайте.

Если говорить о более ценных подарках, то лучшими могут служить картины русских художников. В Китае традиционно ценится русская масляная живопись. К слову: как-то в концертном зале в Запретном городе в фойе проводилась выставка картин с таким названием по-русски: «Русская нефтяная живопись»; ну что поделать, если

«масло» и «нефть» по-китайски — ю / you, и более полновесная нефть — современный символ России — перетянула...

В общем, поздравляйте! С праздниками семейными, календарными и государственными. С днем рождения, хотя для китайцев это не так существенно, как для нас. Внимание лишним не бывает. В памяти всегда должна сиять истина: «Ничто не дается нам так дешево и не ценится так дорого, как вежливость». Тривиально, но действительно.

Куда девать подарки, если они не нужны

— А я вот люблю дарить просто так, без повода! — гордо сказал Сеня и посмотрел на Мудреца Суна. Они ели шелковицу, которая падала с дерева. Дерево росло в парке Алтарь Земли, Ди-тань. Губы у Сени почернели, как и руки. Зато Мудрец как-то ухитрился оставлять в ослепительной чистоте свои серебряные усы и бородку. Еще одна загадка Китая.

— И принимать надо с радостью и дарить с радостью, — сказал Старина Сун. — Даришь другим, значит, даришь себе.

Но речь идет о подарках, которые не нужны. Что с ними делать? Китайцы большие практики, по-нашему — прагматики. Наверняка решили проблему. Но как?

Полевые исследования дали возможность установить, что в стране действует сеть магазинов, которая покупает-продает ненужные дары. В первую очередь алкоголь и сигареты. Но не только. Что из себя представляют такие заведения?

Они небольшого размера, над входом вывеска или картонка в окне с иероглифами: «Дун-чун. Ся-цао. Ян-цзю. Янь-во». Ну, не по-русски, понятное дело. Хотя в Китае можно встретить такие надписи на русском языке, что превзойдут и эту своей непонятностью.

Переводится так: «Зимние черви. Летние травы. Заморские вина. Ласточкины гнезда». «Зимний червь, летняя трава» — название удивительного гриба, кордицепса китайского, растущего высоко в горах Тибета. Его споры проникают в личинку бабочки, трансформируя ее в корень, из которого и произрастает гриб, похожий на тонкую затвердевшую гусеницу. Ценный гриб называют «гималайской виагрой». Ведь это хороший подарок, верно?

«Заморские вина и ласточкины гнезда» — это, понятное дело, алкогольные напитки, желательно пошикарнее, в красных с золотыми надписями коробках, всякие там самопальные «Hennessy» и «Martell», а также морские деликатесы, сушеные моллюски, акулы плавники и прочие дорогие вещи. Ведь это хороший подарок, верно?

Верно-то верно, но многие боссы, большие и маленькие, уже завалены такими дарами. Выбросить их жалко, они стоят немалых денег. Те же сигареты, являющиеся в Китае весьма привычным подарком. Передарить можно, но все равно какое-то добро остается, и ему прямой путь в такой магазинчик. Товар берут за четверть прежней цены. Куда он потом девается? Его продают тем, кому нужны дешевые «дорогие» подарки. Праздников много, новые именины сердца всегда не за горами.

Проблемы есть, если вам говорят, что их нет

Очень часто, если от вас хотят отделаться, если возникают сложности, о которых вам не хотят говорить ваши потенциальные или реальные партнеры, вы услышите: «Нет проблем!» «*Мэй вэнь-ти!*» / «*Mei wenti!*»

Услышав это заверение, насторожитесь и проанализируйте ситуацию. Как правило, бодрая реплика «Нет проблем!» следует сразу за вашими словами. И то, что вы сказали перед этим, и представляет проблему. А слишком быстрое заверение в отсутствии вопросов не более чем вежливость. Так что не стесняйтесь вернуться еще раз к предмету обсуждения и рассмотреть его с партнерами более тщательно.

Если про вас забыли во время встречи, или Опыт переговоров с автобусной компанией по издательскому проекту

Часто недоумение неопытных людей в Китае вызывает такая ситуация. Идут переговоры. Стороны обсуждают вопросы. Вдруг наступает момент, когда про вас забывают. То есть вы присутствуете, сидите за столом, готовы к продолжению разговора, но китайские партнеры начинают обсуждать что-то между собой, не обращая больше на вас никакого внимания.

— Это точно! — Сеня ухмыльнулся. — Как-то приехали мы с боссом в Китай. Он человек уважаемый, свое и чужое время ценит, привык к правилам. Но Китай ведь особенная страна. Наш бизнес тогда вообще-то был связан с издательскими делами. Но почему-то потенциальными партнерами у нас оказались люди то ли с автобазы, то ли из автобусной компании... Да, по-моему, из автобусной компании, у них рядом с офисом городские автобусы отстаивались, у Пекинского вокзала. Кстати, в эту автобусную компанию мы попали через одного посредника, профессора. Почти у всех, кто в 90-е приезжал в Китай, в свое время

были такие посредники-профессоры. Их достоинство заключалось в том, что они говорили по-русски. Что касается деловых качеств, то главным для них был сам процесс, а не результат. Ну, так вот, как сейчас помню: заходят эти люди из автобусной компании к нам в номер. В номер шефа, президентский съют. Народу заходит много, поскольку китайцы коллективисты и поодиночке дела не обсуждают. Заходят по очереди. Когда зашел пятый, шеф удивился. Когда седьмой — очень удивился. А люди из автобусной компании, которые должны были как-то и почему-то нам помочь в издательских делах, они ведь люди простые. Сразу вспоминается Чапаев, про то, что он «академиев не кончал». Начали переговоры. Мы сказали, что нам нужно. И тут они принялись между собой разговоры разговаривать, минут на десять. Шеф нервничает. Как назло заявляется еще один, опоздавший. Маленький такой, в тенниске и брюках. Это же Китай. А шеф в костюме, при галстуке. Маленький видит, что опоздал и оказался как бы не при делах, решил не теряться, достает из кармана здоровенный сотовый телефон, а тогда они были пореже в ходу, чем сейчас, и начинает с озабоченным видом что-то кому-то втолковывать. В общем, те китайцы на моего шефа ноль внимания — бросили, маленький этот тоже, по телефону о своем говорит. Шеф закипает. А тут еще маленький берет и садится не глядя на шефскую кровать, прямо на подушку. Потом прилег. В брюках, на которых машинное масло. Автобусный же парк. Как я шефа тогда успокоил, уже не помню. «Сейчас уйду! — кричит. — Что это за партнеры такие!» Еле его уговорил... С этими ребятами у нас в итоге ничего не вышло, но шеф принял тогда боевое крещение. Потом пригодились.

Успокойтесь и вы. Для китайцев очень важно коллективное обсуждение. А если вас беспокоит, о чем говорят на той стороне стола, то не о чем волноваться. На той стороне стола идет переваривание услышанного и согласование. И говорят там примерно так:

Г-н Чжан: Иванов (вторая договаривающаяся сторона, то есть условно — вы), сказал, что готов поставить оборудование.

Г-н Ван: Да, оборудование поставят. Он сказал, что стоимость оборудования будет сто тысяч.

Г-н Ли: Но при этом сроки поставки удлинятся.

Г-н Чжан: А старина Ли сказал, что на это мы пойти не можем, но если стоимость уменьшится на 20%, то и сроки могут быть длиннее.

И так далее. То есть китайские коллеги еще раз проходятся по всем пунктам.

В таких ситуациях, когда вас, драгоценного, бросили, не следует нервничать. Дайте китайской стороне наговориться. Вам тоже можно

пообщаться со своими, или уткнуться в сотовый или планшетник, или полистать бумажки, или даже, прикрыв глаза, слегка вздремнуть. Ведь вы, как правило, после дальней дороги. Китайцы воспримут это спокойно, даже благосклонно, ибо забота о теле и его потребностях здесь всегда на первых местах. Покемарьте, а когда проснетесь, партнеры выложат вам новую порцию предложений и вопросов.

Почему китайцы так долго все обсуждают

В самом деле, почему? Одни специалисты говорят, что длительные обсуждения вызваны языковой проблемой. Китайцы говорят на разных диалектах, иногда не сразу понимают друг друга.

Но если все общаются, например, на пекинском диалекте? Тогда, считают другие специалисты, обсуждение затягивается потому, что в ходе дискуссии уточняется, правильно ли все всё поняли.

Третьи утверждают: таким образом происходит коллективное разделение ответственности. А кроме того, каждый обязан участвовать, чтобы проявить свою полезность для общего дела.

Кто тут прав? Я обратился за советом к специалисту по проблемам этнопсихологии китаеведу Андрею И., знатоку туристического бизнеса, почти коренному теперь жителю китайского острова Хайнань. Этот обожженный тропическим солнцем человек, ушуист и, помимо всего прочего, исследователь истории китайских пыток и «зеленых теремов» (публичных домов), знает о Китае немало интересного. Итак, я спросил, почему китайцы так любят все обсуждать?

— Видишь ли, Юра... Китайцам присуща цикличность сознания... — начал он. Но увы, его прервали очередным тостом, продолжения не последовало, а наутро он улетел на свой Хайнань. Тем не менее, я все-таки не теряю надежды разгадать наконец эту загадку, еще одну таинственную, загадочную загадку Китая.

До какого момента идет обсуждение?

Часто бывает, что в рабочей ситуации, пока не принято решение, пока идет обсуждение, это вот обсуждение тянется так долго, что, кажется, и не кончится никогда. Кажется, безалаберность полная. Никто ни за что не берется. Дело стоит. Но обсуждение, разброд и шатание, невнятица продолжают до одного вполне определенного момента — пока не выступил с веским словом начальник и не сказал, как надо действовать. Тут анархия заканчивается. Начальник сказал — все подчиняются и начинается работа.

— Ну да, надо чтобы босс рявкнул, мол, ша, ребята, будет вот так и так... Ехал я как-то с командой китайских любителей автоспорта, — сказал Сеня, — по маршруту Пекин-Москва-Париж. Два десятка джипов, шестьдесят человек. А в дороге всякие ситуации случаются. И казалось иногда, ну до чего народ неорганизованный. Что-то надо делать, а никто не решает проблем. Один туда, другой сюда. Но это только кажется. Как только начальник экспедиции решил, что хватит волынить и пора делать — тут же все как миленькие забегали, по струнке заходили... Хотя народ был самый разный, в том числе много журналистов, а они сами знаете, какие бывают!..

Китайская дисциплина, или Обучение боулингу

В загородной резиденции крупной китайской корпорации довелось наблюдать такую картину. Соотечественник-россиянин, директор входящей в этот холдинг компании, после банкета учил подчиненных катать шары. Генеральный находился в хорошем расположении духа. В очень хорошем. Поэтому шары летели с дорожки в разные стороны и в лучшем случае сбивали одну или две кегли.

Но это не мешало ему поучать подчиненных.

— Руку тяни до конца — тогда собьешь! — то и дело говорил он и показывал как надо. То есть мимо.

Между тем здоровенный молодец, начальник отдела, запускал по дорожке очередной шар и сбивал все кегли. Генеральный подходил к нему и строго говорил:

— Ты неправильно делаешь! Надо руку тянуть! Вот смотри, как надо! Эй, все сюда! Ру-ку тяни, понял?

Подчиненные собирались вокруг начальственной дорожки и внимательно слушали босса. Тот брал шар, отправлял его в путь — мимо.

И никто не улыбнулся иронически. Не делал замечаний. Все стояли, почтительно склонив головы, почтительно слушали директора. Он — начальник. Он знает, как надо. А как же иначе? Или — в самом деле уважали? Они работали вместе уже не первый год.

Все дела решаются за столом. Как себя вести

Не вздумайте отказаться, если вас пригласили в ресторан. Даже если позвонили за полчаса до ресторана. Даже если вы сыты. Хотите

вписаться в китайскую жизнь, неважно, на время краткой поездки или для долговременной работы? Тогда идти надо обязательно. Почему?

Потому что если в России важные проблемы решаются в бане, то в Китае — за столом.

Обильная трапеза непременно включается в план ваших встреч. И не одна. Ведь надо, обязательно надо пригласить в ответ. Отказ или неправильное поведение за столом могут если не утопить, то, по крайней мере, замедлить даже самое успешное начинание, и наоборот, следование китайским церемониям поможет вам добиться поставленной цели.

Во-первых, и самое главное: старайтесь не отклонять приглашение. Уклонение от контакта за столом будет расценено как нежелание поддерживать отношения. Вы заставите партнера потерять лицо.

Во-вторых, следует подчиняться требованиям этикета. Не торопитесь сразу же, не доходя до стола или только-только усевшись, брать быка за рога, обсуждать что-то существенное. Так не принято.

Надо «разогреться», завязать беседу, неважно о чем.

В начале встречи обычно подают чай, и тут уместен разговор на нейтральные темы. Погода дома и здесь, достопримечательности Китая, здоровье президента, традиции. Можно осведомиться о семье, поинтересоваться успехами детей. Особенно это важно, если ваш партнер женщина. Очень ценится, если вы произнесете хотя бы несколько слов по-китайски, это сразу расположит к вам хозяев. Замечу, что умение сказать хоть что-то на языке страны пребывания является универсальным инструментом опытных международных переговорщиков. Внести в записную книжку пожелание удачи, или — «здравствуй», «до свидания» по-китайски совсем не трудно, а эффект вы получите больше, чем от какого-то подарка. Хотя подарки тоже нужны — традиция!

Главного гостя усаживают на почетное место. Хозяин как правило сидит рядом с ним. Потом все остальные, по уменьшению старшинства и важности. Спинной к двери сидят младшие. Блюда ставят на вращающийся круг, с которого удобно брать кушанья всем по очереди. Если хозяин помогает вам, кладет кусочки в вашу тарелку, это расценивается как добрый знак, как жест приязни. Не заставляйте себя ждать. Когда очередное блюдо оказывается перед вами, смело пробуйте. Не нужно только брать сразу много. Вдруг вам не понравится. А оставлять еду нетронутой не следует. Хоть немного, но надо съесть, чтобы уважить хозяев.

Постарайтесь освоить палочки. Это и любопытно, и полезно для неформального общения и оживления обстановки. Только не втыкайте их в чашку с рисом, это вызывает ненужные ассоциации: так вонзают благовонные палочки в пепельный слой на дне курильниц при молитвах в храме. Лучше кладите их на специальную подставку.

Когда хозяева (не официанты!) наливают вам вино, пиво или другие напитки, придерживайте снизу пальцами ваш бокал, или рюмку, или стакан. Еще лучше — постучите кончиками пальцев по столу возле рюмки. Это знак ответного уважения, принятый в Китае. Немногие это знают, теперь вы в числе избранных! Чокаться допустимо, но когда собеседников разделяет широкий стол, лучше приподнять ваш бокал и поприветствовать собеседника. А верхом понимания китайских застольных традиций будет, если вы постучите донышком бокала или рюмки по краю вращающегося стеклянного круга.

Следующую рекомендацию выполнить несложно. А именно: похвалить еду. Отметить вкус, поинтересоваться, какое это блюдо, к какой кухне относится: северной, южной...

Не стоит громко отвергать какое-то кушанье или критиковать его, даже если это какие-нибудь жареные скорпионы, личинки тутового шелкопряда или непонятные моллюски.

— Многие ломаются на хай-шэне, трепанге, — сказал Сеня. — Этот морской огурец для иностранцев непривычен. А он же дорогой! Деликатес! Конечно, хозяевам неприятно, если гость кривится. Терпеть надо! А кроме того, есть блюда и похлеще, взять хотя бы фирменные пекинские отварные свиные кишочки! — И Сеня принялся шумно всасывать лапшу из фарфоровой тарелки. Мудрец Сун не отставал от него, сосредоточенно хлюпая и наслаждаясь. Народу в колоритной харчевне «Король старопекинской лапши в жареном соевом соусе», Лао Бэйцзин чжа-цзян-мянь да-ван / Lao Beijing zhajiangmian dawang, с восточной стороны пекинского Храма Неба, возле рынка Красный мост, было полно. Официанты в черных штанах и курточках «под старину» — исключительно парни — носились по залу и то и дело метали на столы подносы с лапшой и несколькими пиалками, в которых по отдельности находились: сладковатый соевый «жареный» соус с кусочками свинины, ломтики огурца, имбиря и белой редьки, нарезанный чеснок, перья зеленого лука, ростки соевых бобов, зеленые бобы... Все это богатство полагалось чуть ли не одним махом опрокинуть в тарелку с лапшой (часть фирменного ритуала), официанты демонстрировали чудеса ловкости и меткости; звуки хлюпанья-всасывания, производимые поглощающими лапшу едоками, смешивались с криками зазывал, которые приглашали гостей и с шутками и прибаутками провожали к месту в зале, с громкими разговорами насытившихся, звоном чашек и стаканов, создавая плотную атмосферу общей радости и блаженства.

Правила допускают, если вы будете есть суп с легким хлюпаньем. Или что-то другое, жидкое. А если перед вами лапша, то без

этого вовсе не обойтись. По древней китайской традиции, таким образом вы выражаете высокую степень довольства. Физиологически это тоже оправдано: интенсивное шумное всасывание охлаждает горячую еду. Но присмотритесь: если ваши сотрапезники едят суп беззвучно, не стоит быть святее римского папы и демонстрировать суперэтикет — ешьте как привыкли. Если вы, конечно, привыкли не хлюпать...

Китайцы большие жизнелюбы, они ценят не только еду, но и хмельные напитки, их совместное употребление укрепит отношения.

— Раз как-то попал я на загородный корпоратив большой компании, — Сеня всегда оживляется, когда речь заходит про застолье. — Все свои, друг друга знают. Обо мне слышали, присматриваются. Я там один иностранец. Едим, пьем. После пятого тоста стали ко мне подходить с полными стаканами пива. В очередь выстроились. И со всеми надо выпить. Они-то пьют! Смотрю на партнера, он мне кивает, мол, надо. Пью... Надо же уважить... Стакан выпил — и опрокидываешь его вверх дном, показываешь, вот как уважаешь, все до капельки осушил! В общем, после обеда завалился спать в своем номере и еле встал к вечеру... Зато когда спустился в бильярд поиграть — все как родного встречают. Ну, почти родного. И потом, если надо к кому-то обратиться по делу, уже по-другому относились, как к своему.

Ближе к концу обеда или ужина, когда общая беседа рассыпается на отдельные части, а официанты готовятся подать десерт и фрукты, вот тут наступает самое время для обсуждения деловых вопросов. В эти золотые минуты подтверждают договоренности, заручаются поддержкой, договариваются о встречах, словом, закрепляют успех. (Будьте готовы, кстати, к тому, что официанты во время трапезы могут довольно бесцеремонно прерывать вашу беседу, спрашивать, подавать то или иное блюдо, или громогласно называть это самое блюдо, торжественно водружаемое на стол. Не сердитесь. Не обращайтесь внимания, терпите. Это — часть жизни.)

Принято, чтобы вы, в свою очередь, ответили хозяевам приглашением в ресторан. Угостить кого-то в ответ — это тоже часть этикета. Если приглашение приняли, значит, вам оказали честь, проявили уважение. Не следует пытаться перещеголять, пусть уровень будет примерно таким же. Ценится респектабельность заведения, но не возбраняется пригласить в какое-то место, пусть и не роскошное, но выделяющееся едой, колоритом, атмосферой. При желании угостить европейской кухней предварительно поинтересуйтесь, подойдет ли она вашим партнерам. Как правило, китайцы предпочитают свою, отечественную. Все основания для этого у них имеются.

Гуаньси, а по-нашему — блат

Это слово знают все, кто был в Китае по делам от одного дня и дольше. *Гуаньси* / *guanxi* означает связи, отношения. Ежели ваш партнер без них — пиши пропало. Чем выше их уровень, тем ценнее партнер. Прочная база всех деловых проектов в Китае выглядит таким образом (эх, где моя лазерная указка и видеоэкран!): вверху гуаньси, внизу непосредственные участники процесса. Без прикрытия процесс незащищен. Ваша задача: заручиться доверием не только китайского партнера, но и его вышестоящего покровителя.

В этом деле дороже родственников никого не сыщешь. Семейные, клановые отношения в Китае очень сильны. Они смыкаются с системой гуаньси и создают основу для решения всех вопросов, больших и малых. Нередко в компаниях держат сотрудника не из-за его деловых качеств, но исключительно из-за связей. Его родственник может оказать вам помощь в трудный момент. И вот как армию, к примеру, содержат, кормят, одевают и вооружают, чтобы та оправдала свое многолетнее существование в считанные дни (месяцы, годы) боевых действий, так и парнишку или девчонку (дяденьку или тетеньку) с гуаньси ублажают ради экстренных, жизненно важных случаев. Ради одного телефонного звонка, который поможет вашей компании избежать неприятностей. Иногда не требуется и звонка. По умолчанию про вас уже знают, что вы под защитой. Это дорогого стоит. Словом, лелейте и холите ваши гуаньси, пригодятся.

Часто отношения строятся на принадлежности к определенному району или провинции Китая. Например, группа моих многолетних партнеров и их друзья относятся к северо-восточному клану. Выходцы из одной местности легко находят общий язык, понимают и поддерживают друг друга. Существуют стереотипы относительно характера уроженцев того или иного региона. Так, люди из провинции Шаньдун славятся ответственностью, преданностью и надежностью. Подтверждаю. Моя главная партнерша по бизнесу, г-жа Гао, как раз из Шаньдуна. Мне повезло. Кстати, Конфуций тоже из Шаньдуна.

Как избежать «разных снов в одной кровати», или Жизнь и смерть СП

Совместные предприятия похожи на семьи. «Все успешные СП похожи друг на друга», — мог бы написать почитаемый в Китае Лев Толстой, *Ле-фу То-эр-сы-тай* / *Liefu Tuoersitai*, живи он сейчас и работай

консультантом по международному бизнесу и этике межнациональных деловых отношений.

Когда приходит успех? Когда партнерам снятся одинаковые сны. То есть они вместе ставят задачи и сообща находят пути решения. Добиться этого нелегко, но можно.

В Китае говорят про тех, кто делает что-то вроде бы вместе, а на самом деле думает врозь: «Общая кровать, разные сны», «Tongchuang yimeng».

Сделать сны общими возможно.

Мы не говорим о «Сне в красном тереме». Сны персонажам этого великого китайского романа видятся самые разные. Грезы там — метафора быстротекущей жизни, о которой неизвестно еще, что она такое, то ли явь, то ли сон... А вот в сугубо земном СП сны должны быть общими. Мы говорим о единстве устремлений партнеров. Это самая крепкая и надежная связка, которая держит партнерство на плаву и приносит успех.

Чем вы можете зацепить партнеров? Для тех предприятий, которые нацелены на экспорт, — вашим рынком сбыта, вашими связями. Для предприятий, работающих на китайском рынке, — новыми технологиями, опытом. Китайские партнеры могут быть вам необходимы по одной-единственной, но существенной причине: они знают правила игры на местном рынке и обладают необходимыми связями.

Какие недостатки и проблемы у СП? Прежде всего недостаток понимания. Разная культура ведения дела. Иногда партнер может попытаться использовать вас. Например, сбавить в совместную компанию персонал, который ему не нужен. И тогда уже СП будет делать все страховые социальные отчисления и производить выплаты в пенсионный фонд, фонд медицинского обеспечения, жилой и так далее. Уволить ненужных сотрудников непросто, особенно «бессрочников» — проработавших 10 лет и получивших право на бессрочный трудовой договор — таков закон... На защите даже не отличающихся усердием работников стоит государство, которое старается всю социалку сгрузить на предприятия, на бизнес.

Кроме того, в совместном предприятии вам труднее будет защищать вашу интеллектуальную собственность, технологии. Как правило, технология является одним из главных вкладов иностранцев в дело. Но удержать ее после этого под вашим контролем практически нереально, если не придумать нечто особенное.

Подытоживая, скажу, что выгода партнеров должна быть обоюдной. Это легко написать, но чрезвычайно трудно сделать, особенно при долгосрочном сотрудничестве. Китайские партнеры всегда представляют

загадку для иностранцев. К этой двери надо подобрать ключ. Но зато, если вы завоевали их доверие, можете спокойно работать. Не забывая об одном: как счастливый брак требует усилий, постоянного труда, так и партнерство требует постоянных контактов, внимания, работы.

Ничего не пускайте на самотек. Чаще встречайтесь с партнерами! Разговаривайте. Объясняйте, что вы делаете. Отсутствие информации и общения рождает подозрительность. Точно так же, как в семейной жизни.

Словом, главное: **«Ваш партнер должен быть доволен!»**

Эти слова можно написать красной тушью на белом шелке и повесить на стене. Когда один из партнеров недоволен, СП приходит конец. Как несчастливому браку. В Китае мало быть бизнесменом, надо быть еще и дипломатом. В хорошем смысле этого слова. Надо дружить.

Советы начинающим китаеведам: Когда лучше не говорить по-китайски

Бывают ситуации, когда лучше не говорить по-китайски. В каких случаях? А тогда, когда к вам обращаются по-английски, например: «Хелло, френда!», или «Лука-лука, мадама (френда)», или просто «Хелло!» Ну, например, когда вам в местах скопления иностранцев предлагают купить карту местности, часы Rolex долларов за пять-шесть, носки или другой необходимый вам, с точки зрения торговца, товар.

Если таким знатокам иностранной речи вы вдруг ответите по-китайски, гордясь своим знанием, то глубоко обидите истца. Он-то ждет глубоко иностранного ответа. Он хочет проявить знание английского. А напарывается на родной китайский. Вы можете в таком случае произвести отталкивающее впечатление. Ваш случайный собеседник вправе обидеться и даже начать вас передразнивать. В мимолетных контактах лучше отвечать: «Hello!» Или: «Thank you, my friend!» А еще лучше добавить что-то вроде: «Great!» — «Великолепно!» Таким, знаете, низким утробным «американским голосом», как будто у вас сигара в зубах. Уверяю, ваш трехсекундный собеседник будет вполне удовлетворен. Он сохранит лицо.

Обязательная необязательность

В Китае действует своя деловая этика. Некоторые ее моменты необходимо иметь в виду. Это поможет избежать конфликтных ситуаций.

Например, будьте готовы к тому, что вам придется столкнуться с необязательностью. Вы назначили встречу, ну, или вам назначили встречу. Вы пришли вовремя, а китайский партнер опоздал. Внимание: не надо рассматривать это как смертельное оскорбление. Опоздания на 15 минут или на полчаса, или отмена в последний момент, это вполне обычное дело.

В моей практике был случай, когда иностранный предприниматель, не готовый к такому подходу, надолго испортил отношения с партнерами. Готовилась важная встреча. Китайские коллеги опаздывали, опаздывали — и опоздали. Иностранный партнер не смог сдержаться, вспылал и высказал свое отношение им в лицо. Они обиделись, затаились, ушли в глухую тень, потребовалось много времени, водки, подарков, доверительных бесед и иных жестов доброй воли, чтобы вернуться на уровень дружеского общения.

Секрет в том, что китайская деловая этика не считает обязательность обязательной. В китайской морали, идущей от Конфуция, пунктуальность тем более не считается достоинством. Дела откладываются до последнего. Иногда складывается впечатление, что здесь следуют заветам советских войск противовоздушной обороны, ПВО, эту аббревиатуру армейские шутники расшифровывали как Погоди Выполнять — Отменяют.

Точность и следование протоколу совсем не принципиальны. Неготовность, забывчивость, непонимание того, что стоит хотя бы предупредить партнера о том, что опаздываешь, — все это не рассматривается как проступок.

В общем, когда вы с этим столкнетесь, а вы с этим столкнетесь непременно, вооружитесь слоновьим спокойствием. Воспринимайте как данность. Не вздумайте перевоспитывать. Хотя надежда на то, что со временем партнеры поймут, что для вас точность важна, существует. Но опять-таки небольшая. Китай живет по своим правилам. Перевоспитать почти полутора миллиардное население под силу разве что высшим силам. Но для высших сил деловая пунктуальность существенной роли тоже не играет.

Надо ли высовываться?

В Китае говорят: «Большое дерево призывает ветер», «*Шу да чжао фэн*» / «*Shu da zhao feng*». Считается, что не следует лишний, да и не лишний раз, высовываться, выделяться: высокое дерево и ветер первым сломит, и топор дровосека раньше других найдет. Лучше держаться скромно, так оно вернее будет.

По опыту работы в китайской компании, теперь уже можно сказать — многолетнему, скажу, что большинство сотрудников старательно этому принципу следуют. Не лезут с инициативой, не высказываются, к примеру, на летучках, пока не попросят. А если выступают, стараются не задеть других. Зато после летучки — еще как высказываются. Один за другим появляются в кабинете и держат речь. Наедине. Спросишь: «Что же ты на совещании молчал-то (молчала-то)?» Ответ, сопровождаемый пожатием плеч, обычно такой: «Ну, неудобно!» Неудобно портить отношения, ставить себя выше других.

Конечно, на совещаниях бывают стычки и споры. Но это исключение. Если слишком уж кого-то допекло. Принцип всеобщего равенства, всеобщего участия или неучастия — соблюдается.

Трудности ведения дел: «Да и нет не говорить!»

Есть такая детская игра, для дошкольников и школьников младших классов: они задают друг другу вопросы, на которые нельзя отвечать «да» или «нет». «Да и нет не говорить, черное и белое не называть!» И на вопрос, к примеру: «Ты сегодня завтракал?» или «Какого цвета молоко?» отвечают уклончиво. Для наивных детей это очень трудно.

В Китае по этим правилам ведут бизнес.

Для бизнесменов, которые едут в Китай: выучите правила этой игры.

При обсуждении проблемы здесь не принято высказываться прямо и категорично, называть вещи своими именами. Не стоит говорить, к примеру, в раздраженном тоне: «Господин Чжан, мы же договаривались начать проект еще месяц назад! Почему он до сих пор не начат, и никто мне даже не сообщил и ничего не объяснил?» Вместо этого следует приветливо, с долей участия сказать: «А, господин Чжан! Вчера был сильный дождь, пробки на дорогах просто ужасные. Как выживаете? Наверное, очень заняты? Давно не получал от вас известий...» После чего дать возможность господину Чжану выйти из неловкого положения. Объясниться, почему дело стоит и что он собирается сделать. Иначе господин Чжан потеряет лицо. А это запомнится надолго и надолго же испортит отношения.

То же самое на совещаниях. Лучше быть тактичным и избегать резких оценок. Вместо прямого ответа на прямой вопрос, ставящий под угрозу авторитет партнера, вы можете получить: а) уклончивый ответ, б) молчание, в) перевод на другую тему, но как общий результат — негативное отношение к себе, а значит, к делу.

Конечно, если вы иностранец, вам многое прощается, в том числе и неловкая прямота. Что от вас требовать, большеносого и странного? Но все равно не ждите прямого ответа на вопрос. Упрек же, брошенный в лицо партнерам (а это вещь достаточно распространенная в России, да и в других отдаленных краях, вроде Америки), вещь вообще недопустимая.

Играя в Китае, приучайтесь к косвенности. В конце концов вы получите ответ, но не сразу и не прямой. Внимательно следите за реакцией, решайте, до какой границы можете дойти, чтобы в случае конфликтной ситуации вовремя отступить. Следуя тактике «три шага вперед, два шага назад», вы быстрее достигнете цели. Постарев, конечно, на какое-то время.

Каким должен быть успешный иностранный ресторан в Пекине

За этот совет рестораторам, слегка мечтающим об открытии своего дела в Китае, мне полагаются пожизненные бесплатные обеды с доставкой на дом. Секрет же раскрываю. Но слава дороже. О, тщеславие, нет тебе границ. Поэтому — пользуйтесь!

Вы думаете, самое главное — месторасположение?

Вы думаете, самое главное — вкусная и оригинальная еда? Вот и нет! Место имеет значение, но практика показывает, что в ресторан с именем и особой атмосферой поедут и в дальнюю даль.

Вкусная еда? Важно, но не главное. Для китайцев практически любая иностранная снедь кажется странной. К тому же здесь своей столько, что чужого не требуется. Оно, чужое, раздражает непривычностью, странными размерами и соусами, необходимостью пользоваться вилок и ножом, напрягаться лишний раз, когда как раз хочется расслабиться.

Ну, съедят китайские гурманы несколько ложек борща, самого известного здесь из всех русских супов, или хлебнут ухи в горшочке, откусят из вежливости кусочек котлеты по-киевски, запьют клюквенным морсом. Салат «столичный» попробуют, пирожок, винегрет поковыряют. Единственным шансом заглубления в чужую кухню будет помощь хорошего русского знакомого, ну, и разумное потребление водки или нашего пива, если оно есть. А так — ничего особенного китайцы не найдут и восторга не проявят. В целом наша еда кажется им пресноватой. Мои друзья, с которыми я ездил по России, захватывали с собой пакетики с нарезкой соленых и маринованных овощей; мне и самому по вкусу *чжа-цай / zhacai* — законсервированные крошечные ломтики

корневища сычуаньской горчицы, хрусткие, солененькие, чуть острые, возбуждающие аппетит.

Что же нашим китайским соседям требуется от иностранного ресторана? «Изюминка»! Нужен «колорит»! Это может быть шикарный интерьер. Им, славился, к примеру, ресторан «Москва» на севере Пекина, открытый в 1954 году как часть китайской «выставки достижений народного хозяйства», уменьшенной копии московской ВДНХ; в народе престижное заведение прозвали «Лао Мо» («Старина Москва»).

Вот это был успешный ресторан! Прежде всего он стал первым иностранным рестораном, открытым в столице после установления коммунистической власти. Вначале простой народ туда не пускали, обслуживалась только элита да иностранные гости. Потом открыли двери для всех, и народ повалил приобщаться к «зарубежному образу жизни». Белые скатерти, столовые приборы, смена блюд, накрахмаленные салфетки, вилки и ножи — все было в новинку. Тут неважно, что у тебя на тарелке. Главное, ты сидишь в огромном зале с высоченным потолком с «золотыми» люстрами, главное, тебя обслуживают официантки в русских нарядах, главное, звучит русская музыка. «Лао Мо» был снят во многих китайских фильмах, поход туда приравнивался к важному событию в жизни семьи.

Ресторан популярен и в наши дни. Там подают не только русские блюда, но и другие, мировой фьюжн, так сказать, на китайский лад. Пробовал, не впечатлило. Однако у китайцев он по-прежнему в почете: обстановка, атмосфера, хотя и значительно теперь упрощенная, — есть о чем потом рассказать друзьям.

Еще пример, более свежий: ресторан «Киев» на западе Пекина, южнее парка Юй-юань-тань. Расположение, сразу скажу, не ахти какое. Но в ресторан на вечернее время в воскресные дни надо записываться.

Почему? Атмосфера особенная: там здорово поют! Ансамбль и отдельные солисты исполняют русские и украинские песни. Советские, русские, украинские — китайцам все равно. Да и нам, собственно, какая разница? Главное, чтобы пели хорошо. Самым же завлекательным для публики стало то обстоятельство, что солисты и солистки предпочитают выходить в зал в военной форме. Главный певец, с которым мы когда-то познакомились, был в мундире со знаками отличия ни много ни мало — генерал-лейтенанта воздушно-десантных войск. Солистка, гимнастерка которой едва сходилась на обильной оперной груди, носила погоны майора медицинской службы. Остальные исполнители тоже не мелочились по части воинских званий.

Как это нравится китайцам! Они обожают военную форму. «Киев» угождает своим клиентам и визуально, и музыкально, они захлебываются рассказами о замечательном заведении.

Иностранному ресторану, если нет «поющего генерала» в форме с позументами попышнее и лампасами поярче, просто необходим «роскошный» интерьер. Золото, канделябры, картины. Люстры, мрамор, бархатные кресла. Нужен «шик»! Собственно, в этом русле — всего «погуще и пороскошнее» — сработал старина Филипп Старк, дизайнер, оформивший ресторан «Лан» (искаженная китайская «лань-орхидея», вообще-то это имя владелицы) на пекинском проспекте Великого спокойствия в т. н. «Башнях-близнецах». Он разместил картины на потолке, туалеты сотворил в кабинетном стиле, не разделяя на мужские и женские, с индивидуальными рукомойниками, в которых вода изливается из клюва белоснежного романтического лебедя, застенчиво осеняющего крылами интимность процесса.

Создайте атмосферу. Нужны артистки в коротких платьях. Или трико. Или в форме. Неважно, если в русском ресторане на сцене вдруг затанцует кубинская труппа. Видел и такое. Для китайцев мы все на одно лицо. Так что не надо стесняться. «Шик, блеск, красота», золото, бархат, ажур и — понты. Вот секрет успеха.

Да, а про меню, если собрались открыть ресторан, особо не думайте, не мудрите с рецептами. Придумайте какое-то особое блюдо с выкрутасами — и достаточно. Одна лишь еда в ваш ресторан надолго никого не заманит. Проверено. И печать поставлена.

Это не крик.

Просто время спрашивают...

Хотите вести дела в Китае — привыкайте к пронзительной речи. Китайцы, как правило, говорят громко. Громко и на иностранный слух резко. Речь часто звучит грубовато, кажется, что идет изнутри, почти от сердца. Интонации весьма сердитые, словно ваши собеседники или собеседницы недовольны или чем-то обижены. Поверьте, это не так. Если стали свидетелем разговора на повышенных тонах, не шарахайтесь. По крайней мере постарайтесь не убежать. Это не крик и не начало скандала. Это обычный диалог, например, один человек у другого спрашивает, который час.

Наш общий знакомый, предприниматель международного масштаба, приехал как-то проверить филиал компании в Китае, в конце рабочего дня стоял в холле этой своей компании, ждал машину. Вдруг над ухом раздался оглушительный крик. Руководитель обернулся и увидел

незнакомую женщину средних лет, которая смотрела на него и выкрикивала что-то суровым голосом. Наш босс не привык, чтобы на него кричали. Он сам любит покричать. Характер такой. А здесь творилось непонятное. Тем более на суверенной территории его же компании. С непривычки он испугался: «Что-то случилось! И что-то экстраординарное. Что-то я сделал не так в этом непонятном Китае. Что-то серьезное. Ведь предупреждали меня: “Будь там, в Китае, начеку!”»

— Что она от меня хочет? Какие проблемы? — спросил он вовремя подоспевшего коллегу, знатока местных нравов и обычаев.

— Она? А, да это наша уборщица. Спрашивает, можно ли начинать мыть пол...

Все дело в том, что китайский язык построен на тонах. Слово, произнесенное с неправильной интонацией, не воспримут. Если хочешь, чтобы собеседник понял тебя, все звуки должны произноситься отчетливо. Это часть национальной культуры — говорить громко. Если человек говорит громко, значит, он открытый человек, энергичный и смелый, общительный и жизнерадостный. Совсем не зазорно повышать голос так, чтобы тебя слышали все вокруг, а не только собеседник. И наоборот, тихий голос вызывает настороженность. Кто знает, что у тихони на уме? Что это он такой притаенно-затаившийся?

Словом, иная культура. Правда, убедить в этом тех же иностранцев трудновато. Как-то хор нашей компании «Шоу ди шоу» выступал в Москве на международном конкурсе. Артисты-любители жили в гостинице «Измайлово» на двух этажах. Ходили друг к другу в гости, переговаривались в свободной манере. Порою в поздний час. Порою в ранний. Возникли проблемы. Непричастные к делу культурных связей между народами постояльцы стали жаловаться на шум. Тогда опекавшая китайцев представительница турфирмы грудью встала на защиту подопечных, выдвинув бронебойный аргумент: китайская речь интонированная, и если будешь говорить тихо, тебя не поймут. Как ни странно, это действовало. Наверное, уверенно говорилось. Администрация на время стихала.

Преувеличенная отчетливость интонации, конечно, смущает тех, кто незнаком с китайскими реалиями. Даже сами китайцы порою признают это. Относительно других, конечно. Южане считают пекинский диалект грубоватым. А сами пекинцы думают по-другому. Знакомая пекинка, побывав в Ухани, огромном городе на реке Янцзы, предупредила меня: «Когда будешь в Ухани и, например, спросишь дорогу, не пугайся, если услышишь в ответ громкий крик. Эти уханьцы вообще-то очень простые и сердечные люди. Только говорят слишком громко!»

— Это верно, — сказал Сеня. — Как-то я поехал с китайцами в командировку. Вечерами собирались вместе, чаю попить, поговорить. Шум стоял!.. Телевизор в номере орет, китайцы не уступают. Я тоже в разговоре участвую. Только смотрю, меня не слышат. А я нормальным голосом говорю, как сейчас. Тогда стал кричать. Вроде слышали...

— А ты что-то умное говорил? — спросил Отшельник Сун.

— Да какая разница! — воскликнул Сеня и призадумался.

— Если говоришь важные вещи, то все равно, громко ты говоришь или тихо, тебя услышат, — ответил Мудрец и долил в чашку горячей воды из термоса. Они с Сеней сидели в маленькой дешевой гостинице большого металлургического комбината, затерянной в пекинских ху-тунах — переулках, и переживали временные финансовые трудности. Из удобств имелись титан с кипятком, вечерние беседы с симпатичной дежурной на ресепшене и горячие пельмени в забегаловке напротив. — Конфуцию не надо было кричать, чтобы слышали.

— Откуда мы знаем, как он говорил? Может, он орал на своих учеников? — спросил Сеня.

— Совершенноумный не орет. А если и орет, то значит, Небу нужно, чтобы он это делал.

— Ну, вот ты же вообще не орешь? Значит, можно?

— Зачем же нам двое орущих? — спросил Отшельник.

Хотел бы вот что отметить. Непонятная речь всегда кажется странной, чужой, вызывает настороженность. Не случайно, к примеру, многие пекинские таксисты автоматически включают радио, когда в машину садятся иностранцы. Своего рода защита. Если бы все иностранцы знали китайский язык(!), громкая речь окружающих не вызывала бы такого раздражения: «О, они не про меня, а про футбол говорят! Это они зря вратаря ругают, он нормально отстоял, вот нападающие провалились...»

Возможно и другое объяснение. В Китае звук воспринимается по-другому. То, что нам кажется громким и режущим слух, здесь считается нормальным. Лишь в последние годы, когда миллионы китайцев начали выезжать за границу и встретили иное отношение к шуму, в обществе стали возникать вопросы, а так ли он неизбежен?

Учите «Подмосковные вечера»

Где в России обсуждаются деликатные вопросы? Верно, в бане. В Китае — в ресторане, это вы уже знаете. Однако самым большим признаком доверия или, по крайней мере, — авансом на будущее, станет приглашение спеть вместе караоке.

Пришедшее из Японии развлечение быстро стало одним из самых любимых в Китае. В столице и других городах построены огромные центры, украшенные тремя буквами KTV. В большинстве крупных ресторанов есть кабинет со всем необходимым набором оборудования. Ритуал караоке обязателен. Если вас пригласили спеть вместе, значит, вы на верном пути к успеху в деловом сотрудничестве.

Когда в последний раз вы затягивали «Подмосковные вечера?» Слова Михаила Матусовского, музыка Василия Соловьева-Седого. Ага. Так мы и знали. А ну-ка мигом в магазин «Букинист» за песенником. Или в интернет залезьте. По крайней мере, первые две строчки вы просто обязаны знать. Но! Поскольку эта книга является настольным справочником бизнесмена и домохозяйки, а тем и другим некогда, причем еще неизвестно, кому больше некогда, приведу по памяти эти первые две строчки:

Не слышны в саду даже шорохи,
Все здесь замерло до утра...

Так и быть, напрягшись, вспомню еще две:

Если б знали вы, как мне дороги
Подмосковные вечера...

Уф. Больше, собственно, и не требуется. Во-первых, вам подскажут китайские друзья, если им больше пятидесяти лет. Во-вторых, вы можете повторять эти строчки снова и снова. Промычите что-нибудь с открытым навстречу счастьем лицом. Вам поверят. Особенно в разгар вечера. Особенно если вы забудете включить свой микрофон, а так оно и бывает, как показало наше исследование, в 97% случаев. Это я для любителей цифр и статистических данных. Более подробно см. справочник «Мо-сы-кэ-вай де вань-шан чжун-го цань-тин ка-ла-ок би-цзяо тун-цзи-бяо. Ю-ли И-лю-син. Бэйцзин. Цзы-цзи-дэ чу-бань-шэ. 2013. — «Сравнительная справочная таблица исполнения песни «Подмосковные вечера» в китайских караоке-ресторанах». Юрий Иляхин. Пекин. Изд-во «Моё-своё». 2013.

Придумано китайцами: — что Америку открыли тоже они

Плох тот народ, который не открыл Америку.

Испания гордится Колумбом. Португалия чтит Магеллана. А китайцы считают, что их мореплаватель Чжэн Хэ открыл Америку лет на 70 раньше Колумба и на сто с лишним раньше Магеллана. Он со своей флотилией побывал в Америке в 1421 году.

Так утверждают некоторые китайские историки. Другие осторожно замечают, что эта версия нуждается в подтверждении. Несомненно одно: Чжэн Хэ (1371–1435) действительно выдающийся флотоводец и открыватель новых земель. Он предпринял семь длительных морских походов в южные районы Тихого океана, прокладывал пути по Индийскому, доходил до Персидского залива и восточных берегов Африки.

О масштабах плаваний говорит такой факт: в первый морской поход в 1405 году Чжэн Хэ вел флотилию из 208 судов с экипажем общей численностью в 28 тысяч человек. А его четырехпалубный корабль «Сокровище» в 5 раз превосходил размерами каравеллы Колумба! Для любителей спорта замечу: длина корабля в полтора раза превышает длину стандартного футбольного поля.

Этот мореплаватель и царедворец, выходец из знатного мусульманского рода, был евнухом. Возможно, именно поэтому, а может и не поэтому, во время плаваний он вел себя миролюбиво: устанавливал дипломатические связи, не захватывал земли, не строил крепости, чтобы «застолбить» за Китаем территорию, не грабил и не уничтожал население прибрежных городов. За это ему и Китаю в целом — особая честь.