

Окончание. Начало — на стр. 1

ПОЭТОМУ как бы вы китайцев ни любили, к ним надо относиться трезво, реалистично. Бескорыстно они ни с кем не дружат. Дружат лишь с какими-то целями. Это вовсе не значит, что цели недостойные. Цели могут быть самыми разными.

Многие ситуации в Китае понимаются из контекста. Многие, кто знает китайский язык, наверняка попадали в такую ситуацию: подходишь к китайцу, говоришь по-китайски, а он начинает отвечать тебе на английском; ты к нему снова по-китайски, а он опять по-английски, и так может длиться минут десять, пока китаец не поймёт, наконец, что с ним говорят на его родном языке. Просто у китайца при виде белого человека срывается стереотип, что иностранец не знает языка.

При планировании деловой коммуникации с китайцами надо придерживаться элементарных правил и обращать особое внимание на иерархию. Часто делегации наших предпринимателей грешат отсутствием цельности позиции: говорит главный, его перебивает кто-то из его сотрудников, потом ещё третий человек вклинивается. Это связано с тем, что у нас никто не хочет остаться в стороне — надо обязательно высказаться. У китайцев такого не бывает. Они если и дискутируют, то не на виду. И блондут линию поведения, стараясь не демонстрировать отсутствие единства, если такое всё же случается. Чем опасен этот наш недостаток? Китайцы могут воспринять такую многоголосицу как разобщённость, слабость

правляют переговоры своим искусством, выступают в роли консультантов. Профессия эта крайне востребованная, и особенно в сфере российско-китайских отношений. Но чтобы быть хорошим переводчиком с китайского, недостаточно знать язык, надо стать китаеведом: необходимо много читать о китайцах, вариться с ними в одном соку, наблюдать за ними. Быть почти что разведчиком, если угодно. Это неизбежные вещи, так как понимание сотрудничества разнится у наших народов. Китайцы воспринимают любой контакт как сражение, в котором обязательно кто-то кого-то "прогибает".

СИТУАЦИЙ, описывающих это, не счесть в интернете: заказал партию обуви в Китае — первые две пришли хорошие, третья партия пришла бракованная, четвёртая — с опозданием и так далее. Таким вот образом китайский партнёр начинает продвигать свои интересы. Если российский партнёр смолчит, значит, ему ещё больше достанется впоследствии — получит, например, обувь вообще из бумаги, а не из кожи. Поэтому надо тут же адекватно реагировать и иметь запасные пути — допустим, работать не с одним поставщиком или не с одним покупателем, а со многими.

Ведь если у тебя есть хороший актив, а ты говоришь кому-то "бери и сам вертись", то, с точки зрения китайцев и вообще любых нормальных хозяйственников, это нездоровая ситуация. Если человек может много заработать, он и будет это делать. И возьмёт кого-то к себе максимум в помощники. Поэтому если хотите привлечь китайского инвестора, надо как минимум объяснить параметры актива — просчитать его возможную будущую пользу и выработать план (последнее нужно только для вас, карт партнёру не открывайте!). Может оказаться, что, пока будешь рассчитывать, поймёшь, что сам актив никудышный. А работая с партнёром, надо чётко понимать, что именно ты ему даёшь и на каких основаниях. Нужно прикинуть лишний раз, почему китаец вообще должен со мной работать в этом деле? И, если ответишь себе на все вопросы честно, объёмно, станет понятно, как вести переговоры таким образом, чтобы ценные партнёры не растворились в воздухе.

Можно нарваться и на китайских псевдоинвесторов. Они летают по всему миру и всем обещают инвестиции, а на деле у них ничего нет. И цель их вовсе не ведение бизнеса, а создание себе имиджа делового, прогрессив-

активами их были финансисты на бирже и морочивый головы пиар-отдел.

Ещё одна характерная история. Был у меня товарищ, он сам из Благовещенска, а там народ учит китайский язык со школы. И вот случилось так, что на него вышли китайцы, которые захотели в Краснодаре построить два или три квартала. Он проникся идеей, повёз их на Кубань, организовал встречу с представителями властей. Всё в результате было красиво оформлено, СМИ написали, что молодцы китайские ребята, сейчас нам отстроят второй Шанхай! А потом эти ребята пропали... По истечению нескольких месяцев моему приятелю начинает предъявлять претензии мэрия Краснодара: мол, мы уже землю оформили, приезжайте... На звонки в Гуанчжоу никто по-прежнему не отвечает. Тогда мой товарищ летит туда, на самый юг Китая, и находит в офисе французского китайца, который бормочет: "Ничего не будет, нам кредит не дали". Оказалось, фото с кубанским городским чиновником они пригласили приложение к бизнес-плану, чтобы получить кредит. Банк кредит им не дал, всё закончилось бесславно. А приятель мой уже собрался переезжать в Краснодар, продавал квартиру благовещенскую! В ответ на его претензии китайцы ска-

зовных акционеров, сколько лет существует, каков уставный капитал. В отличие от России, где крупные компании могут иметь маленький уставный капитал, в Китае не регистрируют компании с небольшим уставным капиталом — обычно находят много поводов отказать в регистрации, чтобы не плодить мошенников. У серьёзных компаний всегда большой уставный капитал. Поэтому если вы открываете сайт компании и видите 1000 уставных юаней, то лучше не связываться.

Переговоры с китайскими партнёрами лучше проводить в их офисе, а не на нейтральной территории. Во время переговоров надо обязательно выйти якобы в туалет и "заблудиться", то есть немного побродить. Если увидите в офисе мало людей, то, скорее всего, дела компании плохи или же офис сняли специально для встречи с вами — пустить пыль в глаза.

Обычно в китайских компаниях очень чёткое разделение обязанностей, и работу, которую у нас выполняет один россиянин, там выполняют трое. Китайцы не согласны с многозадачностью, они её органически не приемлют. Я жил в Пекине и был единственным россиянином в одной китайской компании. Вызываешь китайца, даёшь ему

ком хороших отношений, он вообще перестаёт вас воспринимать как начальника! Это как если горячую и холодную воду слить в один стакан — она станет тёплой. То есть вы падаете до уровня подчинённого, а он, соответственно, повышается. По этой же причине в Китае нельзя иметь хорошие отношения со своим шофёром или секретарём.

Когда я работал в китайской компании, мне рассказали, как у них принято проверять кассира. Ему подкидывают в кассу лишние деньги. Если он вернёт их, то, понятно, честный человек. Если нет, то либо украл, либо не заметил. И то и другое — повод для увольнения. Таких "премудростей" довольно много...

МЕНЯ ЧАСТО СПРАШИВАЮТ, интересуют ли китайцев чужое мнение о них. Им, по большому счёту, всё равно, что по их поводу думают. Это мы, русские, всё время заблуждаемся о том, "что о нас подумают иностранцы": какие русские слова нельзя произносить за границей, чего нельзя делать — горы руководств на полках книжных магазинов и в Сети. А у китайцев ничего подобного нет, они убеждены в том, что они самые древние и продвинутые. Как говорится, проблемы индейцев шерифа не волнуют... Они хотят, чтобы их любили такими, какие они есть. В лучшем случае они могут написать книгу или статью о том, как нужно вести себя с иностранцами, и там вскользь упомянуть про русских — не более того. Предупредительность в отношении людей из окружающего мира — это не про китайцев. Их эта тема не заботит.

Ещё спрашивают про бум китайского туризма. Что это за феномен? Почему так много они ездят к нам? Это происходит потому, что китаицам это выгодно (по цене), они получают впечатления, соответствующие их запросам. Если китайские гиды подводят дедушек и бабушек из Поднебесной, например, к Казанскому собору, то упор в рассказе они делают не на историю храма или великих людей, которых там венчали или отпевали, а говорят примерно следующее: "Золота вот здесь столько-то... Цена на золото вот такая, вот эта икона стоит столько-то..." То есть рассказывают именно то, что китайцев интересует больше всего. Они не знают никого, кроме, пожалуй, Пушкина и Толстого. А если кто из них вспомнит Достоевского, то будет считаться очень продвинутым человеком. Их цель — сфотографироваться на фоне красивого здания, чтобы потом всем гордиться, что они были в России. Русский гид им не нужен, так как, во-первых, их культурные запросы лежат в другой плоскости, а во-вторых, именно китайские гиды снижают цену. За таким гидом идёт турпоток в десятки тысяч людей в месяц, и ему легче добиться снижения цены на билеты, на автобусы и так далее.

И этот гид не один, он договаривается с другими китаицами, которые контролируют всю туристическую инфраструктуру. Поэтому для нас важно решить вопрос о том, как снизить себестоимость, как давать китаицам то, что они хотят. Если это сделать, то можно захватить рынок, а когда с него вымоет всех этих китайских посредников, то можно будет и цену поднять. Как мне рассказывали китаицы, в прошлом году четырёхдневный тур в Россию стоил порядка 40 тысяч рублей. Это очень низкая себестоимость.

Я не рисую предвзятой картины, у меня нет предубеждения против китайских коллег. Знаю случаи, когда русские манипулировали китаицами. Например, выращивавшие овощи в Иркутской области китаицы мне рассказывали, как россияне сумели втравить яд китайским бригад в конкуренцию между собой. В итоге китаицы вынуждены были сбывать выращенное с большим ущербом для себя. Но китаицы сами любят устраивать конкуренцию между иностранцами, в том числе россиянами, так что иногда к ним возвращаются их же методы.

На самом деле китаицы страдают больше всего от самих же себя. Ведь их в Китае больше, чем иностранцев, и они друг с другом постоянно общаются. И все их хитрые стратегии рассчитаны, прежде всего, на них самих.

Иллюстрация: фрагмент свитка "13 императоров" (середина VII века). Художник Янь Либэнь.

Константин БАТАНОВ

КАК ОБМАНУТЬ ИМПЕРАТОРА?



коллектива. И тогда они могут начать переманивать сотрудников, приглашать их к отдельным переговорам с глазу на глаз. Цели тут могут быть разными: от вербовки до получения вполне невиновной дополнительной информации.

Надо следить и за рассадкой за столом. Обычно в центре стола садится глава делегации, справа — второй по значимости, слева — третий по значимости и так далее. На переводчика это не распространяется. Переводчик всегда должен сидеть рядом с главой делегации.

Что касается переводческой сферы, то китаицы и здесь стараются перехватывать инициативу, действуя по неумолимой логике: если не имеешь актив, то надо контролировать дорогу к этому активу. Своих переводчиков китаицы усиленно рекламируют. Говорят, например, открытым текстом, что твой переводчик плохой. А наши часто доверяют китаицам в этом, к сожалению. Надо добиваться, чтобы переговоры обслуживали наши переводчики. Они, в конце концов, на нас работают, с ними легче договориться, легче просчитать их намерения. Ведь часто переводчики задают тон, на-

Ещё момент: на первой или второй встрече китайская сторона непременно попросит сделать их эксклюзивным покупателем или эксклюзивным поставщиком. Этого они всегда требуют. Делается это для того, чтобы рано или поздно вы стали работать на их условиях. Это сразу надо мягко, но уверенно пресекать — нельзя допускать возможности ставить себя в пугное положение.

Другая частая ситуация: китайская делегация обещает миллиардные инвестиции, а потом от уехавших ни слуху ни духу. Это очень раздражает россиян, хотя иногда сами они могут спровоцировать произошедшее. Мне иногда приходится выслушивать: "Найдем мне, пожалуйста, партнёра в Китае, сделаем с ним совместное предприятие. У меня есть месторождение в тайге, сколько там золота будет, я пока и сам не знаю. Но у меня есть лицензия, и я могу его там найти. Но я сам ничего не хочу делать, пусть китаицы придут, дадут миллион долларов, и сами пусть что хотят, то и делают, а мне заносят гарантированную сумму".

Подобные заявления вызывают у китаи-ской стороны обоснованные опасе-

ного человека, действующего в международных масштабах. Их обязательная просьба — фотосессия с местными губернаторами, мэрами и так далее. Обставляют просьбу примерно так: "Я много денег хочу вложить, поэтому мне надо видеть, что и тебя, дорогой партнёр, твои власти поддерживают, так что губернатору привоиди!" Потом эти люди возвращаются в Китай, показывают кому надо фотографии, хвастаясь ими, как отличным портфолио, и заявляют, что в России у них всё схвачено. Их начинают воспринимать в Китае как авторитетных, уважаемых людей, водят по ресторанам, дают кредиты.

У меня был один такой знакомый из Шанхая, его недавно в тюрьму посадили. Он вышел на Шанхайскую биржу, объяснил, что качает нефть по всему миру. Якобы даже в Чехии, где нефти нет и в помине. На бирже его акции росли, он их потихоньку выгодно продавал и очень хорошо жил. По словам сотрудника этой компании, с которым я позже познакомился, дело было обставлено так: "Офис сняли в центре Пекина, по коридорам сновали девушки красивые..." Всё было замечательно, только

Удивительные черты китайского менталитета

зали: "Ты не знаешь китайских реалий!" Вообще, китаицы так часто говорят, когда не могут что-то объяснить.

РАСПРОСТРАНЁННОЙ ОШИБКОЙ является также следующая: русские, думая привлечь китайских партнёров, зовут к себе на работу живущих в России китайцев. Кстати, китаицы стараются нанимать на работу только китайцев, а русские же по обыкновению стараются нанимать всех, кроме русских. И нанимают китаиского студента, считая, что это — больше половины успеха. Но упускают из виду не только то, что у китаиского студента вообще-то могут быть проблемы в русском, но и тот фактор, что китаицы всегда тяготеют к своим.

Я не раз становился свидетелем работы российских этнических китайцев, участвовавших помощниками на переговорах с китаиской стороной. Всё обычно заканчивалось плачевно, поэтому что китаец начинал думать извечную думку: наймусь-ка лучше к своим, это серьёзные бизнесмены, буду их представителем в России, решу им все вопросы, я же на русской женат, всё знаю и так далее. В результате он этот проект для наших убивал.

Ещё один фактор. Так как все китаицы патриоты, они всегда хвалят всё китаи-ское. Даже те из них, кто живёт много лет за рубежом, чужое не любят. Я неоднократно наблюдал, как китаицы-переводчики, живущие в России, начинали своим же вываливать кучу негативной информации: мол, и преступность здесь, и инфляция... И китаицы боятся после такой "политинформации" приезжать к нам. И все из-за этого проигрывают.

Важнейший момент налаживания сотрудничества: никогда не раскрывайте все карты перед китаиской стороной. Не рассказывайте подробно про проект, что, дескать, вот здесь у меня земля, а вот здесь свои люди, вот там ещё что-то, сейчас мы денег с тобой "поднимем"... Так вы достигните прямо противоположного: китаец решит, что партнёр ему вообще не нужен. Если дорожная карта как на ладони, то он, китаец, сам всё и провернёт, взяв, например, паузу на пару месяцев, чтобы потом нанять какого-нибудь студента за 100 долларов. Не дарите китаиским партнёрам ощущение их всевластности, дорого обойдётся...

Китайских партнёров следует проверять. Сейчас это легко сделать: управление торговли и промышленности имеют открытые базы данных, и, зная полное китаиское название компании, можно сразу узнать сферу деятельности, адрес регистрации, первое лицо,

список задач, рассказываешь, объясняешь. А потом оказывается, что он выполнил только последний пункт.

Самое главное для нас, россиян, вступающих в деловые отношения с китаицами, быть честными с самими собой. Если вас что-то настораживает — например, низкий уровень культуры будущих партнёров или несоответствие их внешнего облика их же заявленным амбициям — не обманывайте себя уже на самом раннем этапе. Верьте своим глазам, а не ушам.

ЛИНИИ ПОВЕДЕНИЯ китаицев хорошо описываются так называемыми стратегемами, столь популярными сегодня во всём мире. Это древние китаиские алгоритмы, которые обычно фиксируются четырьмя иероглифами. Они раскрывают схему действий в войне (то есть в работе с оппонентом). Все китаицы их знают на уровне пословиц и поговорок.

Трактат "Тридцать шесть стратегем" был создан три тысячи лет назад, он считался учебником ведения войны. В последние десятилетия стратегемы стали очень модными, и стали появляться пособия, как их применять в бизнесе, в политике и даже в отношениях с представителями противоположного пола, поскольку китаицы любой контакт воспринимают как некое подобие войны. У нас, русских, тоже своих стратегем в избытке, особенно в пословицах и поговорах, например, "ласковое тело двух маток сосёт".

В Китае стратегемы изучают со школьной скамьи, поэтому будьте уверены: любой китаец в той или иной форме их знает. Обычно они преподносятся в форме легенд. Например, самая первая стратегема — "Обмануть императора, чтобы переплыть море" — рассказывает о том, что когда-то давно, несколько тысяч лет тому назад, китаицы хотели напасть на японцев, и для этого им надо было переплыть море, но император боялся воды — это была его фобия; тогда они взяли корабль, оформили его как сцену, устроили императору концерт, а его самого напоили. А когда он проснулся, оказалось, что половина пути до Японии уже позади, отступать некуда. Так он возглавлял войско, и японцы были побеждены.

Обязательно ознакомьтесь со стратегемами, лишним не будет.

Ещё надо учитывать, что в Китае климат на работе совершенно иной, чем у нас. У нас принято выстраивать с людьми хорошие отношения, потечески относиться к подчинённым. Но если в Китае вы с подчинённым в слиш-

Александр КРЫМЦЕВ ФАНТОМНЫЕ БОЛИ

О комплексе вины американцев

Полное и совершенное незнание собственной истории широкими массами населения — белого, чёрного и цветного — большое достижение американской системы образования XX века. Оно превратило идеологически оформленные мифы о рабстве и рабовладельцах в отличные горючие для разжигания революционных протестов в США, для бунтов и грабежей, а также для отератительных сцен унижения человеческого достоинства по расовому признаку. Любому относительно образованному человеку ясно, что никакие морально преобладающие деяния и стереотипы человеческого поведения не могут считаться исключительной привилегией той или иной этнической или расовой общности. Поэтому объявление всех сегодняшних обладателей белого цвета кожи ответственным за моральные преступления (или даже преступления) совершенно других лиц с тем же цветом кожи, а тем более — живших более двух веков назад, является глупостью и низостью.

ДЕЛО В ТОМ, что в североамериканских колониях Британской короны изначально использовался рабский труд вовсе не африканцев, а совершенных европейцев — шотландских и ирландских военнопленных, вывезенных в пору войн Английской революции за океан. Поэтому не следует смешивать наше отношение к институту рабовладения — безотнотительно к цвету кожи рабов и рабовладельцев — с нашим отношением к такому явлению, как расовая дискриминация! Историкам хорошо известен тот факт, например, что первым легальным собственником раба на территории североамериканских колоний (согласно судебному решению от 8 марта 1655 года) был богатый виргинский землевладелец Антони Джонсон — сам бывший, как теперь говорят, афроамериканцем.

Во времена же Гражданской войны в США (называвшейся тогда, кстати, Войной за отделение южных штатов от Союза) таких чёрных рабовладельцев были тысячи (!), а в общем числе чёрного населения страны их доля была совершенно такой же, как и доля рабовладельцев среди белого населения. Более того, совсем нередко рабовладельцами становились даже бывшие рабы, только-только получившие свободу от своих хозяев: никаких юридических препятствий для этого не существовало.

Об этом не знали, разумеется, европейские и русские (а потом уже и советские) читатели популярного абolicционистского романа Гарриет Бичер-Стоу "Хижина дяди Тома". Как не знали они о том, что сама Бичер-Стоу никогда в жизни не посещала территорию южных штатов и потому попросту не могла знать о реальном положении дел там.

Что касается собственно феномена трансатлантической работорговли, о которой столь ча-

сто говорят сегодня, то она началась в середине XVII века с того, что суда под нидерландским флагом начали поставку в Северную Америку рабов из Африки, но уже к началу XVIII века этот бизнес полностью перешёл под контроль английских работорговцев.

Это означает, что более чем 30 млн. нынешних американцев ирландского происхождения, более чем 40 млн. — немецкого происхождения, как многие миллионы американских итальянцев — не могут иметь практически никакого отношения к истории работорговли и рабовладения в США. И если кто-то из них сегодня под камеры лобызает обувь каких-то вульгарных экстремистов — он делает это исключительно в состоянии аффекта, безо всяких на то рациональных оснований.

На Западе сегодня не принято вспоминать о том, что ещё за столетие до начала рабовладения в американских колониях на территории современного Магриба процветал пиратский промысел, неразрывно связанный с работорговлей. Известные на весь тогдашний мир алжирские пираты грабили торговые суда и захватывали христианских рабов в прибрежных селениях Италии, Франции, Испании, Португалии, Англии, Нидерландов, Ирландии и даже Скандинавских стран и Исландии.

Впрочем, в 1960–1970 годах европейские и советские зрители могли свободно посмотреть в кинотеатрах фильм "Ангелика и Султан" — экранизацию романов Анн и Сержа Голон, где приключения героев происходили как раз на фоне борабей европейцев с алжирскими пиратами: западная политкорректность ещё только собиралась править бал, поэтому тогдашняя массовая культура не чуралась этой страницы европейской истории.

Это был очень большой бизнес: с середины XVI и до начала XIX века, как раз в пору бурного развития трансатлантической работорговли в Америке, было продано в рабство на невольничьих рынках Алжира и Марокко, по разным подсчётам, от 1 до 1,5 млн. европейских христиан.

Периодически снаряжавшиеся в течение XVI–XVIII веков испанские, французские, английские и голландские так называемые "алжирские экспедиции" против пиратских центров в Алжире, Триполи и Тунисе, находившихся под покровительством Османской империи, не сопровождались особыми успехами.

Гораздо более эффективно противостояли пиратству военно-морские силы рыцарей-госпитальеров, членов Ордена св. Иоанна Иерусалимского, с XVI века пребывавшего на Мальте. Подобно казакам на границах Российской империи или гичарчам — на военной границе империи Габсбургов, моряки Мальтийского ордена сдерживали внешнее давление на тогдашнюю христианскую Европу.

Но в 1798 году, когда Бонапарт захватил Мальту, Ордену пришлось покинуть её, и у средиземноморских пиратов руки оказались развязаны. Об обстановке, царившей тогда в Средиземноморье, свидетельствует тот факт, что новорождённая Американская Республика, например, ежегодно выплачивала североафриканским пиратам 1 млн. долларов — за право свободного прохода американских кораблей по Средиземному морю.

А когда в 1801 году только что избранный президент Томас Джефферсон отказался подчиниться рзкету и выплачивать эту дань, паша Триполи объявил США войну! К нему тут же присоединились правители Туниса, Алжира и Марокко, явно переоценившие свои силы и недооценившие силы аме-



«Алжирские пираты» (1844). Художник Нильс Симонсен.

риканские. Так называемая Первая Берберийская (ещё называемая Варварской, или Триполитанской) война закончилась в 1805 году победой американского флота. В 1815 году, в ходе Второй Берберийской войны, США вновь разнесли алжирский флот, после чего остальные государства Магриба вынуждены были признать новые для них правила отношения к военнопленным и прекратить продавать их в рабство.

Впрочем, уже в 1820-х годах новый правитель Алжира возобновил опасный промысел: пиратство и работорговля за прошедшие столетия, судя по всему, глубоко вошли в культуру самосознания тогдашних правителей Магриба и Ближнего Востока. Вследствие этого в июне 1827 года французам пришлось блокировать алжирские берега, а в 1830 году в Алжир был направлен мощный французский экспедиционный корпус и огромный флот (100 военных кораблей и 350 транспортов). Вслед за падением Алжира две эскадры были посланы против Туниса и Триполи, после чего завершилась долгая история средиземноморского пиратства.

Можно только догадываться, в какой апофеоз коллективного уполномочения могло бы выйти безудержное осознание гражданами современной Турецкой Республики, например,

своей коллективной вины за то, что в течение почти пятисот лет существовавшая Османской империи на контролировавшейся ею территории существовали рабство и работорговля: как белыми (христианскими и европейскими) рабами — до начала XIX века, так и чёрными, африканскими — вплоть до начала XX века.

Но очевидно, что турецкая система образования, в отличие от американской и западноевропейской, не нацелена на создание у населения страны тяжёлого комплекса вины за неприглядные страницы истории тех государств, которые существовали на её территории в прошедшие века.

Чем дольше история страны — тем больше у её жителей возможностей выбирать те страницы истории, которые могут им помочь прожить их сегодняшнюю жизнь. Но даже достаточно короткая по европейским меркам история Соединённых Штатов, — если её знать, — может дать её гражданам достаточно поводов для уверенности в себе и в величии страны.

Жаль, что культивирующаяся американской системой образования историческая безграмотность на наших глазах позволила демократическому алитропу столь быстро погрузить столь многие американские города в пучину самодурственного бунта — бессмысленного и беспощадного...