

Как русский у китайца во французском квартале отвертку покупал

Статья написана для тех, кто работает или ведет бизнес в Китае – этикет на переговорах, почему оптом дороже, что такое потеря лица, и что ожидать от партнеров из Поднебесной через год.



Наша шанхайская квартира располагалась в глубине улочки Хуайхай и смотрела окнами прямо на знаменитый французский квартал. Бойкая торговля здесь настраивала на рабочий лад в будни, и именно в один из таких дней мой муж Дима притащил домой новый кофейный столик, который нужно было собрать из множества деталей. Рукотворчеством мы не увлекались, и отвертки дома попросту не было, но торговая улица предлагала все, от батона до картона и мы отправились за покупкой.

Когда наступит завтра

Инструменты продавались в лавочке за углом, но нужной отвертки там не оказалось. Продавец обещал подвезти ее завтра, на чем мы и расстались. На том бы истории счастливый конец, но придя в лавочку на следующий день, Дима получил еще одно завтра вместо отвертки.

Китайцы редко продумывают что-то наперед. И сделала их такими не вера в светлое будущее, а особенность менталитета, ведь в китайском языке нет выраженного будущего времени.

Правило №1. Получая обещания от партнеров, сохраняйте скрины переписок и фолоуапы переговоров и пользуйтесь ими в случае наступления завтра.

Береги лицо смолоду

С лавочником мы мило здоровались уже пару дней, слегка подружились и Дима даже добавил его в Вичате. Получив в переписке очередной “завтрак”, он коварно сделал скрин и предъявил китайцу на следующий день. Непередаваемая игра эмоций отразилась на лице продавца. Нет у нас больше друга во французском квартале.

Правило №2. Берегите своего партнера от потери лица, пока он вам нужен, как партнер.

Ведь быть пойманным на лжи, намеренной забывчивости или уклонении от исполнения обещаний – суть, опозориться, потерять лицо. Наличие свидетелей значительно углубляет это чувство. Поэтому, предъявляя скрины или фолоуапы с целью напомнить об обещаниях, выставляйте их как подстраховку вашей же собственной забывчивости. А вот в отличной памяти партнера вы, конечно же, не сомневаетесь никогда.

Старый друг платит больше новых двух

К лавочнику Дима вернулся через месяц после покупки злосчастной отвертки. На сей раз ему нужно было три точно таких же. Привычно ткнув на отвертку, Дима протянул ему 30 юаней и сказал – Сан гыз (три штуки). Лавочник выдал ему пластиковую упаковку из трех и потребовал еще 6 юаней. Дима возмутился – ведь я твой старый клиент, и 3 это уже опт! На что китаец ответил – “Вот именно”, и содрал еще 6 юаней.

Правило №3. Если ваш партнер через 1-2 года работы начал предоставлять вам худшие условия или повышать цены – меняйте партнера.

Первый год работы здесь мы оплачивали корпоративную мобильную связь по 8 юаней за сотрудника в месяц, теперь – по 38 юаней. На наш вопрос оператор Чайна Мобайл ответила следующим образом – “Вы же уже не новый клиент? Пора и честь знать.”

А зайдите в магазин – одна бутылка сока 10 юаней, упаковка из 5 бутылок – 56 юаней. И в этом принципиальное отличие востока от запада. У нас все плюшки старым верным клиентам, в Китае – новичкам. И вообще, бери оптом и будет тебе наценка.

Инструкция моя - враг мой

Китайцы обожают инструкции и часто сами становятся их заложниками. Однажды мы отправляли в Россию огромный станок для пошива обуви. Транспорт предстояло использовать разнообразный: фура-самолет-фура. Сотрудники наземной службы доставки преспокойно отправили станок фурой, зная, что на следующем плече в грузовой отсек самолета станок ну никак не поместится. Однако, свою часть работы они выполнили строго по инструкции.

Правило №5. Вникайте во все нюансы сделки, на которые распространяется ваша ответственность. Фиксируйте в договоре ответственность второй стороны.

Вдруг как в сказке

Вчера я получила на руки квиток о зарплате, в которой не доставало трети! В ходе разбирательств выяснилось, что штрафы за опоздания введены буквально вчера, просто мне об этом забыли сказать. Мне удалось вернуть свою зарплату, но сколько бы я ни работала с китайцами, появление новых условий всегда происходило внезапно, а озвучивали их в лучшем случае в последний момент.

Правило №5. Будьте начеку. Всегда.

Это работает здесь во всех сферах жизни, включая отдых. Как-то босс оплатил всем сотрудникам, включая нас с мужем, два дня на курорте. За эти два дня никто ни разу не мог сказать заранее, во сколько завтрак, собрание или поездка на достопримечательность. Происходило все буквально по свистку: босс просыпается, звонит дежурному – “Свистать всех на завтрак ммм... к семи утра”. Дежурный и свистает. Ужасно.

Подарки со смыслом

Как-то организовывали мы встречу российских предпринимателей и представителей китайского завода по производству станков. Все шло по плану ровно до момента обмена подарками. Китайцы преподнесли бизнесменам наборы массажных роликов из нефрита – очень полезно для здоровья и циркуляции энергии ци. Море благодарностей. Бизнесмены подарили гостям дальневосточные деликатесы – икру и крабов. И тут повисла тишина. Бизнесмены заволновались – что не так с крабами? Переводчик принял какое-то решение и что-то сказал китайцам. Море благодарностей.

После встречи мы поинтересовались у переводчика, что произошло, и он объяснил. Оказывается, в Поднебесной принято дарить подарки с пользой и смыслом. Переводчик сказал, что эти морепродукты полезны для здоровья и циркуляции энергии ци. Китайцы остались очень довольны.

Правило №6. Дарите со смыслом. Если смысла нет, придумайте его сами.

Неудобные вопросы

Китайцы не самая тактичная нация. Задавая вопросы, они не задумываются, что могут ранить вас. Им интересно, почему в тридцать вы не замужем. Почему при наличии семьи вы уделяете так много времени бизнесу. Почему при отсутствии семьи вы уделяете так мало времени бизнесу. Почему в тридцать вы замужем. Заготовьте ответы на все вопросы, кажущиеся вам неудобными, заранее. А если клиент не особенно вам дорог, шутите про возраст или просто скажите, что он слишком молод для занимаемой должности. Наслаждайтесь результатом))