# Содержание

**Предисловие** ..... **9**

## Часть I Особенности китайской культуры и менталитета

**Глава 1** Язык ..... **14**

**Глава 2** Религия ..... **30**

**Глава 3** Китаецентризм, или Чужой среди чужих ..... **37**

**Глава 4** Семья ..... **40**

**Глава 5** Китайское коварство ..... **48**

**Глава 6** Не стыдно, когда видно ..... **50**

## Часть II Поездка в Китай

**Глава 7** Виза ..... **54**

**Глава 8** Что посмотреть? ..... **56**

**Глава 9** Проживание ..... **60**

**Глава 10** Транспорт ..... **62**

**Глава 11** Питание ..... **64**

**Глава 12** Безопасность ..... **72**

**Глава 13** Деньги ..... **75**

**Глава 14** Шопинг ..... **76**

**Глава 15** Связь ..... **78**

**Глава 16** Медицина ..... **81**

**Глава 17** Праздники ..... **83**

## Часть III Совместная деятельность: первые шаги

**Глава 18** Деловой этикет ... **88**

**Глава 19** Поиск партнеров ... **94**

**Глава 20** Знакомство ... **105**

**Глава 21** Переговоры ... **107**

**Глава 22** Налаживание торговых отношений ... **111**

## Часть IV «Сотрудничество — это война»

**Глава 23** Исторические корни ... **116**

**Глава 24** Враги, а не друзья ... **122**

**Глава 25** Цели ... **126**

**Глава 26** Осторожно! Двери закрываются! ... **134**

**Глава 27** Проявление эмоций ... **138**

**Глава 28** Работа с информацией ... **142**

**Глава 29** Разведка и анализ ... **147**

## Часть V Стратагемы

**Глава 30** Стратагемы сильного ... **158**

**Глава 31** Стратагемы равных сил ... **178**

**Глава 32** Стратагемы нападения ... **201**

**Глава 33** Стратагемы дезориентации противника ... **216**

**Глава 34** Стратагемы борьбы ... **232**

**Глава 35** Стратагемы поражения ... **246**

## Часть VI В китайском коллективе

**Глава 36** Китайцы и я — одна семья! ..... **264**

**Глава 37** Как управлять китайским коллективом ..... **270**

**Глава 38** *Ибуибудидадао муди!*
(Шаг за шагом продвигаться к цели) ..... **291**

**Глава 39** График работы ..... **293**

**Глава 40** Организация питания в офисе ..... **294**

**Глава 41** Бухгалтерия ..... **295**

**Глава 42** Успех, или Всё меняется ..... **298**

**Заключение** ..... **301**

**Об авторе** ..... **303**

# Предисловие

*За окном шел ливень. Казалось, что напряжение в переговорной нарастало по мере ухудшения погоды. Во время очередного раската грома мой улыбчивый собеседник вытащил нож, превратился в хмурого злодея и кинулся на меня. Я ушел с линии атаки и применил прием древней русской борьбы, который называется «небесный тигр разрушает горный перевал» или — в просторечии — «удар железным ломом по хребту». Оппонент со стоном выгнулся и затих. Одновременно его сопровождающий, раскидывая попадавшуюся на пути мебель, схватил стоявшее в углу копье и попытался воткнуть его в меня, со свистом рассекая оружием воздух. Мелькнула мысль: «А копье-то несувенирное». В этот раз мне помог прием «железный дракон приземляется между двух озер», что означает удар ломом между глаз. Сопровождающий сполз по стене. Как хорошо было бы сейчас оказаться на кухне в своей московской квартире, пить чай с лимоном и смотреть очередной глупый сериал по телевизору. А между тем последний участник нашей беседы — человек, которого я считал своим другом, — с душераздирающим визгом разбил люстру и попытался запрыгнуть на меня из-за спины. «Так вот какой ты нехороший человек», — успел подумать я. Мой теперь уже бывший друг глубоко охнул и затих, приземлившись своим грузным телом на заботливо подставленное мной острие лома. «Господа! Мое кунг-фу оказалось сильнее вашего!» — сказал я вежливо. Никто не отреагировал на мои слова, только гром проревел что-то неразборчивое, а окровавленный лом отразил всполох молнии на небе.*

Примерно такие аллегории можно использовать для описания переговоров с китайскими партнерами. В этой

книге я постарался рассказать о своем двадцатилетнем опыте почти ежедневного общения с носителями китайского языка и культуры. В ходе этого общения достаточно часто случались драки и даже небольшие войны, только проходили они иначе, чем было обрисовано выше: противостояние разворачивалось на поле интеллекта, хитрости, психологии, а иногда победа доставалась тому, кто совершит более неблаговидный поступок. И я не всегда выходил победителем. В Китае мне довелось побывать несколько раз в роддоме и в морге, в тюрьме и в ЦК Компартии Китая, а также во многих других местах. И в какие только ситуации я не попадал! Мой опыт работы в России во многом повторяет китайский: и там, и тут я был неразрывно связан с китайскими коллегами, друзьями и партнерами. Кто-то упрекнет меня в том, что в этой книге я делаю акцент на китайском коварстве и хитрости. На самом деле алгоритмы действий, о которых я говорю, описаны в древнекитайских трактатах и, соответственно, являются неотъемлемой частью китайской культуры. Неудачи и стремление повысить эффективность своей работы подвигли меня изучать в оригинале (благо уровень владения китайским позволяет) древнекитайские трактаты по тактикам и стратегиям ведения войн, манипулирования противником, достижения преимуществ в переговорах и конкурентной борьбе. В трудах китайских мудрецов, написанных примерно две с половиной тысячи лет назад, я обнаружил ряд параллелей с современной жизнью, а также немало суждений, которые можно использовать и сегодня. Я увидел, что со многими идеями, схемами и явлениями я неоднократно уже сталкивался в своей профессиональной деятельности, но у меня не хватало знаний, чтобы классифицировать их. Конечно, есть и различия — в эпоху, когда создавались эти сочинения, поражение одного из противников зачастую означало его смерть. Сейчас времена менее суровы и проигрыш уже не чреват гибелью. Можно сделать вывод о том, что люди

не очень изменились за последние 2500 — 3000 лет, но зато жить стало безопасней.

Острая конкуренция в китайском обществе в значительной степени формирует местный стиль общения, обусловливает стремление добиться превосходства над окружающими и получить прибыль любым способом. Борьба за место под солнцем здесь начинается значительно раньше, чем во многих других странах. Судите сами: в начальных классах школы учится по 60 детей в каждом. Успехи учеников оцениваются по 100-балльной шкале, поэтому сразу видно, кто лучше, кто хуже, и отсидеться за спиной одноклассников, успокаивая себя, что, дескать, учишься не очень хорошо, но и не хуже других, не получится. Потом приходит пора поступать в высшее учебное заведение. Конкурс составляет 3000 — 5000 человек на место. Надо сдать шесть экзаменов за три дня, по два экзамена в день. Система оценок также 100-балльная, и, если абитуриент не добрал хотя бы одного балла, ему придется отложить поступление на следующий год. Причем стремление к участию в подобных жестких испытаниях присутствует у китайцев на ментальном и генетическом уровне: еще в Средние века абсолютно любой китаец вне зависимости от своего социального происхождения и материального достатка мог сдать экзамены и сделать карьеру, заняв высшие государственные должности за исключением императорской.

Поэтому китайцы совершенно не боятся трудностей и упорного труда. Их предки несколько тысячелетий назад уже называли манипуляции и ведение интриг искусством, изучали их и описывали в книгах, передавали свои наблюдения и выводы потомкам, и каждое новое поколение обогащало древнюю теорию и практику своим опытом. Если вы планируете начать работу с Китаем, то имейте в виду, что придется иметь дело с закаленными в конкурентной борьбе, вооруженными вековыми знаниями людьми, какими бы простыми, добродушными и недалекими они вам ни казались.

В русском языке есть выражение «хитрый, как сто китайцев», которое обозначает чрезвычайно хитроумного, изворотливого и предприимчивого человека. Чтобы успешно сотрудничать с такими «хитрецами», надо быть во всеоружии.

В первой части я расскажу о тех элементах китайской культуры, психологии и быта, с которыми вам придется столкнуться в первую очередь при общении с китайскими партнерами. Вторая часть предназначена для тех, кто решит посетить Китай как турист или по работе. Части III — VI посвящены различным аспектам взаимодействия с китайцами в ходе совместного ведения бизнеса. Вы узнаете о различных стратегиях и тактиках, применяемых китайскими бизнесменами в борьбе за свои интересы, научитесь противостоять им и сами сможете использовать эти приемы для достижения своих целей. Кроме того, я объясню, как лучше вести себя в китайском коллективе и эффективно управлять им. Все наблюдения, оценки и умозаключения носят субъективный характер, я не претендую на новое слово в китаеведении или психологии.

Надеюсь, эта книга будет интересна тем, кто уже развивает или только планирует начать сотрудничество с Китаем, а также тем, кто хочет добиться более эффективной коммуникации с окружающими вне зависимости от их национальности.

Я очень благодарен всем, кто меня поддерживал и стимулировал к написанию этой книги, всем, кто верил в меня: моей семье, коллегам и друзьям, в том числе Денису и Ольге Каналиным, Николаю Анисину, Николаю Шарапанову, Ивану Старикову, Владимиру Шину, Владиславу Кузнецову и другим. Отдельная большая благодарность — моим врагам и недоброжелателям за то, что они заставляли меня повышать мой профессиональный уровень и помогли обрести опыт, временами весьма горький.

Часть I

# Особенности китайской культуры и менталитета

# Глава 1

# Язык

## МОЖНО ЛИ ОДОЛЕТЬ КИТАЙСКУЮ ГРАМОТУ?

Итак, вы начали контактировать с китайскими коллегами, и самое первое, с чем вам придется столкнуться, — китайский язык. Хорошо известно, что это сложный язык с иероглифической письменностью и необычным для европейского уха звучанием. Так и есть, но овладеть основами китайского языка возможно и желательно.

Китайский очень логичен и лаконичен. Порядок слов в предложении — строгий, его нельзя менять. Если вы четко и уверенно знаете, как выстраивать фразу, собеседнику-китайцу будет легче вас понимать. Слова, конечно, тоже надо знать, но их можно находить в словаре и подставлять в грамматические конструкции, и тогда вас поймут. Однако, если вы будете менять местами подлежащее и сказуемое, это усложнит восприятие сказанного вами вплоть до того, что дальнейшее общение окажется невозможным.

Других сложностей всего две: первая — поставить произношение и тоны, вторая — выучить иероглифы.

В китайском языке четыре тона, и поэтому для овладения им надо иметь музыкальный слух. Некоторые утверждают, что тоны в речи соблюдать необязательно, поскольку в быстрой речи они «стираются». Но ведь, если вы чего-то не замечаете, это вовсе не значит, что ничего такого нет. Во-вторых, иностранцы, как правило, говорят по-китайски намного медленнее китайцев, даже если им так не кажется. То есть китайцы все прекрасно слышат и улавливают.

Поэтому, если хотите произвести впечатление, старайтесь качественно овладеть произношением и тонами. Для этого нужно примерно полгода.

Еще примерно год-полтора потребуется на то, чтобы разобраться с иероглификой. Нет, вы не запомните все иероглифы, но у вас выработается память на них и процесс усвоения пойдет быстрее. Заниматься нужно ежедневно. Самый надежный вариант — писать по две-три строчки каждого нового иероглифа, периодически прописывать ранее изученные иероглифы, повторяя их значение и произношение. Естественно, надо соблюдать правила написания.

Вспоминается старая поговорка, которой руководствовались все успешные музыканты: «Талант — это хорошо, но у музыканта должен быть железный зад». Так же и в случае с изучением китайского языка: даже не имея особых способностей, вы преуспеете больше, чем одаренный, но неусидчивый человек, если будете заниматься по два часа ежедневно (сам я именно так и делал, когда был студентом).

Употребление в речи китайских пословиц, устойчивых словосочетаний, цитат их классиков и руководителей Китая различных эпох позволит произвести впечатление на собеседников-китайцев, так как будет свидетельствовать о ваших глубоких знаниях, интересе к культуре и истории, а также упорстве в изучении китайского языка. Важное условие — надо точно, однозначно понимать то, чем вы хотите украсить свою речь. Иначе могут возникнуть неловкие ситуации, если у пословицы или выражения окажется не совсем тот смысл, который вы имели в виду. Не используйте идиомы и поговорки, значение которых вам не вполне ясно.

Вообще изучать китайский язык полезно, так как это развивает усидчивость и образное мышление. Кроме того, владение китайским позволяет лучше постичь и древнюю культуру Поднебесной, и нынешний Китай — страну с развитой

экономикой. Это знание может оказаться весьма полезным в материальном плане, что, в свою очередь, дает оптимистический настрой на будущее. Вспоминается немецкая шутка: «В Германии пессимист учит русский, оптимист — китайский, а реалист — арабский».

## ПИСЬМЕННОСТЬ

Современные китайцы пишут иероглифы так, как принято на Западе, — слева направо, а раньше (да и сейчас при желании это можно делать) их писали сверху вниз — столбцами, которые шли справа налево.

Иероглифы вызывают двойственные ощущения. С одной стороны, это пиктограммы, которые в конце концов стали изображаться согласно определенным стандартам и правилам. Можно предположить, что в основе большинства алфавитных письменностей лежали пиктограммы, впоследствии упростившиеся до букв. В Китае же письмо осталось на уровне модернизированных пиктограмм. Таким образом, можно предположить некоторую «законсервированность» мышления. С другой стороны, иероглиф — это символ, который несет в себе какой-то смысл. Попросту говоря, иероглиф, по сути, — условное обозначение типа дорожного знака. Заключенный в иероглифе смысл улавливается быстрее, чем если бы его записали буквами, так как слово надо прочитать, а иероглиф сразу понятен в тот момент, как только его увидишь. Получается, что мышление не законсервировано, а, наоборот, направлено на скорейшее восприятие информации. Учитывая простоту нанесения черт, получается, что иероглиф в китайском (особенно если он изображен скорописью) можно написать быстрее, чем слово в европейском языке. Конечно, если есть навык. Напрашивается морская аналогия: если в море встречаются два корабля, то они могут, контактируя по рации, столкнуться с техническими помехами и потерять время на введение

в курс дела, а могут объясниться с помощью флажковой азбуки. Конечно, использование флажковой азбуки тоже сопряжено с трудностями: надо иметь большой набор флажков и знать, что они обозначают, то есть ситуация почти как с иероглифами.

Каждый иероглиф представляет собой один слог. Слова обычно состоят из одного, двух или трех слогов-иероглифов. Двусложных слов несколько больше, чем трехсложных. В древнекитайских словах в основном был один слог — то есть они записывались одним иероглифом. Потом по мере развития общества, возникновения новых явлений и предметов двусложных слов становилось все больше, так как соединить два уже имеющихся иероглифа проще, чем придумывать новый знак. При этом два иероглифа соединяются, конечно, не просто так, а с определенной логикой. Например, если дословно перевести иероглифы, которыми обозначается телефон, получится «электрическое слово», автомобиль — «паровая телега», самолет — «летающий аппарат», лифт — «электрическая лестница». Каждый слог читается определенным тоном. В литературном китайском, за основу которого взяты северные диалекты, есть четыре тона. Кому-то это покажется сложным, но на самом деле тут тоже есть своя логика и удобство; предки китайцев решили, что проще сказать один слог с четырьмя разными интонациями, чем придумывать четыре разных сочетания звуков. Если действовать таким образом, то слова получаются короче, обмен информацией происходит в несколько раз быстрее, чем если бы пришлось произносить длинные слова.

То есть изначально китайский язык ориентирован на скорейшую передачу и получение информации.

Еще один интересный факт: общеизвестно, что правое полушарие человеческого мозга отвечает за речь, гуманитарные знания, а левое — за знания в области точных наук. Так вот, ученые доказали, что иероглифы воспринимаются

не правым полушарием мозга, как слова, а левым, как математические формулы. То есть даже информация, имеющая отношение к гуманитарным дисциплинам, проходит через «фильтр» левого полушария мозга. Это добавляет китайскому языку рациональности.

## УСТНОЕ ОБЩЕНИЕ. ДИАЛЕКТЫ

Всякий, кто пытался общаться на китайском языке, сталкивался с проблемой диалектов. Существует около десяти больших групп диалектов, в каждой из них есть подгруппы, которые делятся на множество мелких наречий. Любой китаец говорит по-китайски с акцентом, характерным для местности, где он вырос. Сами китайцы легко узнают по акценту собеседника, откуда тот родом — как минимум могут определить провинцию и даже город.

Когда Древний Китай расширялся, китайский язык на новых территориях смешивался с наречиями и языками покоренных народов, что приводило к образованию новых диалектов. Например, различий между русским и польским или русским и украинским языками намного меньше, чем между гуандунским и шанхайским диалектами китайского. То есть если объявить все языки Восточной Европы славянским языком, а ныне имеющиеся русский, украинский, белорусский, польский, чешский и другие языки — диалектами этого славянского языка, то получится примерно такая же картина, как в Китае. Причем культурные различия между провинциями Китая прослеживаются не только в диалектах, но и на бытовом уровне — в местных традициях, особенностях поведения, кухни и т. д.

Как говорилось выше, в качестве литературного китайского языка выступают северные диалекты. Считается, что главную роль здесь играет пекинский диалект, но на самом деле самый чистый китайский язык, понятный всем иностранцам, — в Харбине.

Чем южнее от реки Хуанхэ, тем сложнее понимать местные диалекты. Это своего рода шутка, потому что понять их в принципе невозможно, если специально не изучать. До освобождения Китая от японских захватчиков в 1949 году северный (литературный) диалект еще не был распространен в южных и центральных провинциях среди простого населения, поэтому требовались переводчики с пекинского на местные наречия, например шанхайское.

Южные диалекты различаются между собой и грамматически, и фонетически. Например, число тонов увеличивается до шести-восьми. Из-за лексических различий многие диалектизмы не имеют своего написания — для них нет иероглифов. Многие начинающие специалисты по Китаю пытаются учить южные диалекты, полагая, что таким образом смогут повысить свой профессиональный уровень. Как правило, это дает один-единственный положительный эффект: добившись определенных успехов в изучении того или иного диалекта, вы вызовете к себе уважение его носителей. Однако практическое применение этих знаний в повседневной жизни ограничено и не может быть постоянно востребовано, если только вы не собираетесь всю жизнь прожить в одной конкретной местности в Китае. Например, приветствие в Пекине — «Ни хао», что означает пожелание благополучия. Приветствием в провинции Фуцзянь будет вопрос о том, ел ли сегодня собеседник. То же самое можно услышать и на севере, но редко, поэтому фраза может быть воспринята буквально. Но самое главное: в Пекине этот вопрос звучит как «Ни чифаньлэма?», а в Фуцзяне — как «Цзяпэн буй?». Даже если вы никогда не учили китайский, то увидите разницу. И если один фуцзянец пишет письмо другому фуцзянцу, он использует грамматику и лексику литературного языка, то есть северных диалектов. Хотя, конечно, могут быть вкрапления местных словечек.

Интересная особенность Китая: из-за обилия наречий и диалектов иногда происходит путаница с обозначением

цифр. Например, 10 в литературном китайском обозначается как «ши», а цифра 4 — как «сы». Жители регионов южнее реки Янцзы могут произносить «ши» как «си» или «сы», а «сы» — как «ши» или «си». Причем это будет произноситься с разными тонами, поэтому вариаций очень много. Так что путаница почти гарантирована.

Во избежание недоразумений китайские торговцы придумали обозначать цифры комбинациями из пальцев. Для счета от 1 до 9 служат пальцы одной руки (правой или левой — значения не имеет). Цифры 1 — 5, как нетрудно догадаться, это разогнутые пальцы в необходимом количестве, начиная с мизинца: 1 — мизинец; 2 — мизинец и безымянный; 3 — мизинец, безымянный и средний; 4 — мизинец, безымянный, средний и указательный; 5 — все пять пальцев; 6 — кулак с выпрямленными мизинцем и большим пальцем; 7 — щепоть из трех пальцев (по типу того, как крестятся христиане); 8 — кулак с выпрямленными указательным и большим; 9 — кулак с выпрямленным указательным, согнутым на второй фаланге, то есть пополам, и, наконец, 10 — скрещенные указательные пальцы обеих рук; ноль — сжатый кулак. Получается, что при покупке на рынке можно вообще не говорить. Хотя китайские торговцы, видя иностранца, часто показывают цены на калькуляторе.

## ИМЕНА

Обращаться к собеседнику-китайцу по имени невежливо: необходимо назвать его фамилию и должность. То есть достаточно правильно произнести фамилию, и тем самым задача упростится. В Китае наиболее распространены около десяти фамилий, их использует примерно 50% китайцев. С именами всё сложнее: обычно родители выбирают имя, которое обозначается одним-двумя иероглифами. Поэтому вариаций может быть очень много, устоявшихся имен, как

у европейцев, в Китае нет. Иногда, не видя человека, можно угадать его пол по тому, как написано имя, но зачастую это совершенно невозможно. Если имя — название цветка или содержит иероглиф «красивый», то его носитель женского пола. Если в имя входят иероглифы «железо», «солдат» или «сила», то его обладатель может с большой долей вероятности оказаться мужчиной, но необязательно. Дело в том, что некоторые родители очень хотят, чтобы у них родился сын, придумывают ему мужское имя, а рождается дочь. Тогда девочке вполне могут оставить мужское имя, так как никаких ограничений с точки зрения традиций или законодательства нет.

Если вы разговариваете с представителем бизнес-структуры, для удобства можно использовать слово «генеральный» («генеральный Чжан», «генеральный Ван» и т. п.). Это уважительная форма обращения. По-китайски это будет звучать как *Чжан-цзун* и *Ван-цзун*. На своем родном языке лучше говорить «господин Чжан» или «господин Ван», но ваш переводчик, скорее всего, выберет китайское *цзун*. Обращаться так можно и к мужчинам, и к женщинам. Но если ваш собеседник занимает невысокую должность, то ему станет неудобно перед старшими коллегами и он попросит называть его по имени. Делать этого не следует, лучше заменить *цзун* на *сяньшэн* (господин) или *нюши* (госпожа). Ударение в обоих случаях падает на первый слог. К вам, скорее всего, будут обращаться по той же схеме: первый слог имени или фамилии плюс *цзун.*

Обратите внимание на правила чтения китайских слов и, соответственно, имен и фамилий, записанных латинскими буквами. Даже если вам дали визитку на английском, то имена и фамилии на ней всё равно будут читаться не так, как того требуют правила английского языка. Например, Song произносится как Сун, Sun — Сунь, Xia — Ся, Xi — Си, Wang — Ван, Zhang — Чжан, Wu — У, Xu — Сюй, Zhou — Чжоу, Jiang — Цзян. Правда, с некоторыми фамилиями

проблем не возникает: Li — Ли, Wei — Вэй, Hu — Ху. Если вы станете произносить фамилию собеседника неверно, он решит, что причина не в ошибочной транслитерации, а в недостатке у вас эрудиции, поэтому не стесняйтесь уточнять произношение у переводчика.

Люди, владеющие русским языком, обратят внимание на то, что в состав многих имен входит слог *Hui*. Он произносится именно так, как вы хотите его прочитать. Отмечу, что у него совсем иной смысл, который в именах обычно передается иероглифами «заря» или «мудрость». В фамилиях этот слог не встречается, поэтому, чтобы не смеяться, лучше называйте собеседника по фамилии.

На самом деле в русском тоже есть слова, которые крайне неблагозвучны на китайском. Например, слово «дебошир», созвучное китайским словам *цзиба* (грубое обозначение мужского полового органа) и *шир* (дело).

## РАБОТА С ПЕРЕВОДЧИКОМ

Если у вас нет времени или желания овладевать китайским языком, придется обратиться к помощи переводчика.

Однажды автор этих строк участвовал в круглом столе, призванном установить прямые контакты между предпринимателями российского региона и китайской провинции. Один китайский бизнесмен встал и стал рассказывать о своем предприятии, о том, как он успешно работает с российскими партнерами, ежемесячно бывает в России. На последнюю фразу глава российской делегации отреагировал пословицей: «Волка ноги кормят». Его переводчик (россиянин) по-китайски дословно сказал следующее: «Волк ест ногами». У китайцев на лицах проступило выражение легкого шока.

Это один из примеров того, как недооценивают роль переводчика. Очень часто к переводчикам относятся как к обслуге, не понимая, что китайский партнер услышит

не то, что скажет руководитель делегации, а то, что произнесет переводчик. Поэтому к выбору переводчика надо подходить ответственно. Риск здесь двоякий, связанный, во-первых, с профессиональным уровнем переводчика, а во-вторых, с его моральными качествами. При приеме переводчика на работу его необходимо проверить на знание языка. Самый простой вариант — дать выполнить письменный перевод на китайский. Можно даже разрешить ему пользоваться словарем, потому что незнание отдельных слов не осложнит переговоры. Как уже говорилось, самое страшное — проблемы с грамматикой и структурой предложений. После выполнения задания текст перевода надо отправить на проверку или китайцам, или тому, в чьих знаниях китайского вы уверены. Относительно второго риска — моральных качеств переводчика — могу сказать, что задачи, которые стоят перед вами и перед переводчиком, могут не совпадать. Если это переводчик, которого вы нанимаете на несколько дней, его интересует исключительно заработок. Он сообщит, что был переводчиком главы государства, в совершенстве владеет всеми диалектами китайского и как переводчику ему доступны любые темы. Это вполне нормально, так как человек «продает себя». Он может неплохо владеть разговорным языком, но есть вероятность, что с переводом не справится, пропустит ту часть беседы, которую не сможет перевести, а чтобы вы не заметили, что-нибудь придумает от себя. Ему наплевать на результат, главное — чтобы вы были довольны и заплатили причитающуюся сумму. Важная деталь: переводчики руководства страны — всегда сотрудники Министерства иностранных дел. Если переводчик не работал в МИД, но говорит, что переводил на высшем уровне, значит, он или врет, или переводил на какой-то конференции, и ему случайно досталось перевести выступление высокопоставленного чиновника. Сейчас я имею в виду переводчиков из числа наших соотечественников. Вывод простой: надо обязательно проверить,

как претендент на место переводчика знает китайский, при необходимости навести справки.

Многие пытаются нанимать переводчика-китайца. Однако здесь существует другая проблема: переводчик-китаец в совершенстве знает китайский, но может недостаточно хорошо владеть вашим языком. Даже если неплохо говорит, он может неправильно что-то понимать. Именно поэтому на переговорах глав государств переводчики обычно переводят со своих родных языков на иностранные.

В случае с китайцами, владеющими иностранными языками, часто могут возникнуть следующие ситуации. Если он действительно хорошо владеет иностранным языком и что-то не понимает, то переспросит и уточнит. Если владеет не очень хорошо и чего-то не понимает, то чаще всего продолжит кивать головой и сделает вид, что ему все ясно. Потом он переведет на китайский, внеся свой «авторский вклад». Если вы уличите его в недопонимании, он сделает удивленный взгляд и скажет: «Ах, вот как? Сейчас я им объясню». Если вы не заметите этого, никто не будет ничего уточнять и разъяснять. Это делается непреднамеренно, просто переводчику стыдно признать, что он чего-то не знает. Еще один негативный момент состоит в том, что, как бы хорошо вы ни относились к переводчику-китайцу, он всегда будет в глубине души поддерживать не вас, а вашего китайского партнера. Это объясняется патриотизмом и солидарностью, а вовсе не злым умыслом. Китайский партнер это отлично знает и постарается установить с ним тайные дружеские связи, чтобы наводить о вас справки, знать ваши планы и по возможности влиять на вас. Это необязательно произойдет, но такая вероятность существует.

Использование в переговорах английского языка тоже может привести к недоразумениям. Обычно все китайцы, владеющие английским, стараются пускать его в ход. Бывает, что, когда я говорю китайцу что-то на китайском, он отвечает

мне на английском. Есть также категория неанглоязычных иностранцев, полагающих, что им не нужен посредник (переводчик) и они более эффективно договорятся с китайскими партнерами, общаясь на английском. В результате стороны сталкиваются с загадочным явлением: стороны бодро переговариваются несколько часов, все друг другом довольны, но, когда доходит до подписания документов или до конкретных действий, почему-то всегда возникают проблемы. Возможно, китайцы и иностранцы иначе воспринимают какие-то слова в английском, возможно, они отвлекаются от сути вопроса, концентрируясь на способе общения, но обычно английский не способствует прогрессу в переговорах. Речь идет, естественно, о сложных проектах, а не о заказе минимальной партии товара на китайской фабрике.

И обратите внимание: министерства иностранных дел разных государств используют в переговорах и официальных документах свои национальные языки, а не английский.

Некоторые молодые китайцы, обучающиеся в других странах, работают там в качестве переводчиков. Их охотно нанимают китайские делегации, полагая, что такой человек, с одной стороны, китаец и, значит, свой, а с другой — живет за рубежом, умеет говорить на иностранном языке и рассказывает много интересного. К тому же дешевле нанять его за 100 долларов в день, чем везти с собой кого-то из Китая. Все, конечно, индивидуально и зависит от конкретного человека, но, наверное, это самая опасная разновидность переводчика. Потому что, если он не родился в этой стране или не приехал туда в раннем детстве, его знаний языка часто хватает только на решение элементарных бытовых вопросов. При этом они любят описывать темные стороны местной жизни, то есть подчеркивать негатив. Некоторые переводчики-«патриоты» критикуют все местное и восхищаются всем китайским. Однажды я стал свидетелем того, как на переговорах такой молодой китаец переводил все сказанное иностранцами с пренебрежением и усмешкой, хотя

Конец ознакомительного фрагмента.
Приобрести книгу можно
в интернет-магазине
«Электронный универс»
e-Univers.ru