

Ева Ли

假
癡
不
癲

**ПЕРЕГОВОРЫ
С КИТАЙЦАМИ**

Ева Ли

Переговоры с китайцами

«Издательские решения»

Ли Е.

Переговоры с китайцами / Е. Ли — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-836245-3

У меня для вас две новости: хорошая и плохая. Плохая: в ведении бизнеса с китайцами — вы все проиграли. Хорошая: эта книга поможет выиграть в этой войне с ними. В данной книге собран 7-летний опыт ведения переговоров с китайцами. Подробно рассматриваются все необходимые аспекты для успешных переговоров любого уровня. Вы узнаете, как думают китайцы, в чем отличия стиля ведения переговоров китайцев от нашего и как из этого извлечь для себя выгоду. Заставьте китайцев играть по вашим правилам.

ISBN 978-5-44-836245-3

© Ли Е.

© Издательские решения

Содержание

| | |
|-----------------------------------|----|
| Введение | 6 |
| Глава 1. Китаец. Кто он? | 8 |
| Этноцентризм | 9 |
| Непрерывность | 10 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 11 |

Переговоры с китайцами

Ева Ли

Иллюстратор Александр Дьяков

© Ева Ли, 2017

© Александр Дьяков, иллюстрации, 2017

ISBN 978-5-4483-6245-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

У меня для вас две новости: хорошая и плохая.

Начнем, по традиции, с плохой: вы все проиграли. В работе с китайцами, в переговорах с ними, в ведении бизнеса с ними – вы все проиграли. Уже. Заведомо. Сразу.

Хорошая новость заключается в том, что я вам помогу выиграть в этой войне с ними.

Почему я?

Потому что только я рискнула уехать в Китай, бросив все, с более чем посредственным китайским, билетом в один конец и тремястами долларами в кармане.

У меня в Китае не было ни знакомых, ни жилья, ни работы. Да и о китайцах я знала только из университетских лекций.

Пришлось договариваться с китайцами на их языке. И договорилась.

Все свои знания, навыки и умения я приобрела в полевом режиме, а не в комфортном офисе.

К слову сказать, месяц спустя я уже говорила на китайском, как на родном.

Почему не они?

Из китаеведов обычно выходят переводчики, гиды, преподаватели или менеджеры ВЭДа. Никто из них не учился в боевом режиме выживать среди китайцев. Но я уважаю представителей всех вышеперечисленных профессий.

О переговорах с китайцами написано много статей, но все они, странным образом, копируют друг друга и написаны с точки зрения западного человека. Китайцы – они другие. Абсолютно. Ни в одной из этих статей не написано то, что есть на самом деле, одни общие слова и постулаты, которые не работают на практике. Проверено на собственном опыте не один раз.

Ни в одной статье вы не найдете ни слова о психологическом возрасте китайцев, о том, почему (с исторической точки зрения) они ведут себя так странно, так непоследовательно, так непривычно. Ни слова. Ни намек.

Вести переговоры с китайцами, думать, как китайцы, читать их мысли, как вести с ними бизнес, как с ними работать и нет, как их заставлять играть по своим правилам я научилась не за университетской скамьей, а в реальных жизненных условиях.

Да, нам много чего рассказывали на лекциях, но нам никогда не говорили, как эти знания применять на практике. Пришлось этому научиться самой.

После окончания университета у меня был выбор, как у всех: или пойти работать переводчиком, гидом, закупщиком, или поехать на учебу в Китай.

Я выбрала третий вариант – я просто уехала в Китай дикарем постигать китайцев в естественной для них среде.

И только потом, когда узнала их изнутри, поняла на практике, кто они такие на самом деле, я поступила в университет в Пекине, отучилась год и пошла работать, уже зная, как нужно вести себя с китайцами.

Очень много людей, которые ведут бизнес с Китаем, часто меня спрашивают, почему китайцы так себя ведут и что делать?

В моей практике накопилось много случаев, когда переговоры западных руководителей с китайцами буксовали, или же они (западные бизнесмены) были вынуждены соглашаться на заведомо плохие условия (цены, качества, сроков, оплаты и т.д.).

И когда я слышу подобные истории, я недоумеваю, как же так?

Но что очевидно для меня, не очевидно для других.

Идея этого курса родилась в один прекрасный день, когда одновременно произошли две истории. Позвольте, я начну свой рассказ именно с них, так как они прекрасно иллюстрируют всю суть ведения переговоров с Драконом.

Одна история случилась со мной, другая же – с моим коллегой Денисом. Мы общались с разными китайскими поставщиками: я с компанией Leon, он – с Electron (все имена и названия изменены).

Разные условия, разные итоги: у меня снижение цены с 7,15 USD до 6 USD, у моего коллеги повышение цены с 64 USD до 75 USD.

Предыстория была такова.

Компания Leon дала мне цену в 7,15 USD и спускаться ниже категорически отказывалась.

Здесь было и «мы больше не будем это обсуждать», и «мы несем колоссальные убытки», и «зарплата рабочим увеличилась», и «издержки производства выросли». В общем, все те отговорки, которыми пользуются китайцы, чтобы прекратить торги.

Думаю, многие из вас с такими переговорами сталкивались много раз. И обычно сдавались, соглашаясь с высокими ценами.

Компания Electron дала моему коллеге 64 USD (товар у нас был разный), уже выставила инвойс и ниже спускаться тоже не хотела, используя практически те же самые отговорки.

А затем настал тот самый день.

Нужно было снизить цену на оба эти товара от разных производителей. В конце дня у нас были те самые разные итоги: у меня 6 USD, у коллеги – 75 USD.

Повышение цены поставщик Electron объяснил следующим образом: «сменилось руководство, а у него новое видение» и «у нас новая политика компании».

Компания Electron смогла так сделать, потому что:

1. Денис не знал китайского языка (все переговоры были только на английском),
2. Денис не знал менталитет китайцев,
3. Денис не знал, как правильно вести переговоры с китайцами,
4. Денис не знал, как думают китайцы,
5. Денис не знал, как использовать китайскую специфику в свою пользу,

6. И, к сожалению, Денис не обладает твердостью характера (в главе 3 я буду подробно рассказывать, почему это важно).

Почему компания Leon снизила мне цену, хотя до этого даже отказывалась обсуждать вопрос цены?

Ответом на этот вопрос и служит данный курс.

Я расскажу вам, кто такие китайцы, что скрывается за их неподвижными глазами, как они ведут переговоры, каким должен быть переговорщик с вашей стороны, какие бывают ошибки в переговорах с ними и как их избежать.

Я расскажу вам, как заставить китайцев играть по правилам.

Вашим правилам.

Глава 1. Китаец. Кто он?

В данной главе мы поговорим с вами о менталитете китайца и о его картине мира, а также разберем несколько ключевых понятий, без которых невозможно правильно вести переговоры.

Этноцентризм

Китайцы очень долго были отрезаны от мира (географически Китай окружают горы и море), а также были более развиты по сравнению с другими народами. Поэтому неудивительно, что они считали себя выше и лучше остальных. Или, проще говоря, центром мира.

Китайцы считали себя обществом, которое достойно изучения, а не окружающие их земли, где находятся одни только варвары. Так зародился этноцентризм. Отсюда произошло название страны «##» – Срединное государство, – где иероглиф # означает «середина».

Если посмотреть древние карты Китай, то видно, что он всегда находился в центре мира. И даже когда европейцы пришли в Китай, то они были вынуждены также помещать Китай в центр мира, чтобы не навлечь на себя гнев императора.

Так как китайцы считали себя морально и идеологически выше всех народов, то им было сложно учиться чему-то новому, поэтому до XIX века в стране сохранились многие архаичные вещи.

Но все же они могли технически учиться у Запада, брать все самое лучшее, менять под себя, и от этого становиться только еще лучше, подпитывая тем самым свою веру, что они выше всех.

Доказательств этому мы находим и сегодня:

1. Практически все страны уже перенесли свое производство в Китай.
2. Китайцам нужно только показать образец изделия, и они сделают точно такой же, но по более низкой цене.
3. Китайцы до сих пор считают себя выше всех, и относятся к другим народам только как к варварам.

Об этом нужно всегда помнить, когда ведете свой бизнес с китайцами: для них вы – варвар, низшее существо, поэтому вас можно и нужно обманывать, поэтому с вами можно и нужно нарушать устные и письменные договоренности (о специфике такого понятия, как «договор», мы поговорим чуть позже). Держите это в голове постоянно, когда ведете переговоры с китайскими поставщиками: вы никогда не будете им равны с их точки зрения, никогда не станете «своим» в их глазах. Китайцы всегда будут думать, какую выгоду можно с вас получить.

Поэтому всегда будьте настороже, всегда будьте начеку. Как бы вы ни обманывали себя, равноправия у вас с китайцами не будет никогда.

Учитывайте это или не работайте с китайцами. Точка.

Непрерывность

Я единственная из всего потока ходила на лекции в университете по литературе Древнего Китая. Непростительная ошибка номер 1 для всех остальных.

Почему я вдруг заговорила о какой-то там литературе, которая была написана еще до нашей эры, и как это вообще имеет отношение к нашему предмету разговора?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.