

УДК 316.7
ББК 65.298+641.5
Б28

Редактор Любовь Любавина

Батанов К.

Б28 Ни хао! Как вести дела с китайскими партнерами / Константин Батанов. — М: Альпина Паблишер, 2019. — 304 с.

ISBN978-5-9614-2503-1

Политические, экономические и туристические отношения Китая и России активно развиваются. Российские предприниматели сталкиваются как с обычными трудностями, сопряженными с открытием бизнеса, так и с проблемами, связанными с необходимостью взаимодействовать с людьми совсем другой культуры. Как же вести себя с китайцами, чтобы эффективно развивать свое дело и достичь поставленных целей? Об этом рассказывает китаевед, переводчик и предприниматель Константин Батанов.

Раскрывая особенности китайской культуры и психологии, автор делится многолетним опытом общения с китайцами, описывает их отношение к работе и к иностранным партнерам. Читатель узнает, какие мотивы движут китайцами, почему стоит воспринимать переговоры как поле боя, как вести себя в китайском коллективе и многое другое. Значительная часть книги посвящена древним китайским тактикам достижения успеха, актуальным и в наши дни. Автор объясняет, как эти приемы используются сегодня, и учит противостоять им. Это взгляд на китайский деловой мир одновременно изнутри и извне, и поэтому эта книга — мощнейшее оружие для тех, кто решил этот мир покорить.

УДК 316.7
ББК 65.298+641.5

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ, для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru

ISBN 978-5-9614-2503-1

© Константин Батанов, 2019
© ООО «Альпина Паблишер», 2019

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 Стратегемы

Глава 30 Стратегемы сильного	158
Глава 31 Стратегемы равных сил	178
Глава 32 Стратегемы нападения.....	201
Глава 33 Стратегемы дезориентации противника	216
Глава 34 Стратегемы борьбы	232
Глава 35 Стратегемы поражения.....	246

Часть VI В китайском коллективе

Глава 36	Китайцы и я — одна семья!	264
Глава 37	Как управлять китайским коллективом.....	270
Глава 38	<i>Ибуибудигадао муди!</i> (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