



А л е к с е й М а с л о в

Глазами иностранцев

Алексей Маслов

**О чем думают китайцы? 1127
фактов от риса до Конфуция**

«РИПОЛ Классик»

2013

УДК 821.161.1
ББК 84(2Рос=Рус)6-44

Маслов А. А.

О чем думают китайцы? 1127 фактов от риса до Конфуция
/ А. А. Маслов — «РИПОЛ Классик», 2013 — (Глазами иностранцев)

ISBN 978-5-386-10046-9

Китай сегодня у всех на слуху. О нем говорят и спорят, его критикуют и обвиняют, им восхищаются и подражают ему. Все, кто вступает в отношения с китайцами, сталкиваются с «китайскими премудростями». Как только вы попадаете в Китай, автоматически включается веками отработанный механизм, нацеленный на то, чтобы завоевать ваше доверие, сделать вас не просто своим другом, но и сторонником. Вы приезжаете в Китай со своими целями, а уезжаете переориентированным на китайское мнение. Жизнь в Китае наполнена таким количеством мелких нюансов и неожиданностей, что невозможно не только к ним подготовиться, но даже их предугадать. Китайцы накапливали опыт столетиями – столетиями выживания, расширения жизненного пространства и выдавливания «варваров». Книга также издавалась под названиями «Китай без вранья», «Китай и китайцы. О чем молчат путеводители».

УДК 821.161.1
ББК 84(2Рос=Рус)6-44

ISBN 978-5-386-10046-9

© Маслов А. А., 2013
© РИПОЛ Классик, 2013

Содержание

Предисловие	8
Китай глазами делового человека	11
Национальное наследие и национальный характер	12
Жизнь в «центре мира»	24
Бизнес в Китае: особый путь	32
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Алексей Маслов
О чем думают китайцы?
1127 фактов от риса до Конфуция

Серия «Глазами иностранцев»

© Маслов А. А., 2013

© Издание, оформление. ООО Группа Компаний «РИПОЛ классик», 2017

* * *



*Зачастую люди терпят неудачу в делах,
Находясь на пороге успеха.
Будь в конце столь же осторожен, как и в начале, —
И не будет неудачных дел.*

Лао-цзы

Предисловие

Китай сегодня у всех на слуху. О нем говорят и спорят, его критикуют и обвиняют, им восхищаются и подражают ему. Одни буквально напуганы его стремительным экономическим ростом, другие ежемесячно предсказывают его крах. Но никого он не оставляет равнодушным. Потому что оказалось, что от поведения Китая зависит развитие целых областей экономики многих стран мира.

Доказательством возросшей популярности Китая является огромное количество публикаций об этой стране, университетские курсы, посвященные ее культуре, массовое увлечение фэн-шуй, традиционной китайской медициной и китайским чаем. Но, как часто бывает, в реальной жизни мы сталкиваемся совсем с другим Китаем – перспективным, но очень жестким партнером и переговорщиком. Всем, кто так или иначе впервые на практике вступает в контакт с Китаем, приходится заново учиться «китайским премудростям» – особому стилю ведения дел в Китае. Сам этот стиль логично обусловлен всем ходом исторического развития Китая и национальным психотипом китайцев. Они могут казаться нам очень рациональными, крайне умными и даже излишне хитрыми, но в любом случае, если мы хотим иметь дело с Китаем в любой области – политике, экономике, образовании, культуре, туризме, – нам придется с этим стилем считаться, и нужно к этому привыкать. Здесь главное – понять логику типичного китайца, именно этому и посвящена настоящая книга.

В последнее время появилось множество изданий на такие популярные темы, как «азиатский деловой этикет», «добрый старый китайский менеджмент», и им подобные, что не может не радовать. Но поразительным образом чаще всего они лишь запутывают дело. Скажите, разве при заключении сделки или обсуждении условий открытия своего представительства в Китае вам сильно помогут рассуждения о «дуалистическом – холистическом» в китайском характере, «асимметричной дихотомии» и «бесчеловечном западном» и «человечном китайском» подходе к бизнесу? Китай – чрезвычайно конкретная и жестко прагматическая страна, он может очень быстро отучить от абстрактных умопостроений в области конкретного бизнеса. Но нельзя не согласиться с тем, что китайские традиции, конфуцианский подход к жизни действительно играют большую роль в деловых отношениях с современными жителями Поднебесной.

Как только вы попадаете в Китай, автоматически запускается очень сложный, идеально отработанный на протяжении многих веков механизм общения, позволяющий завоевать ваше доверие, сделать вас не просто своим другом, но сторонником и даже лоббистом. Вы приезжаете в Китай со своими целями и своим пониманием ситуации, а уезжаете, приняв китайскую точку зрения.

Визит в Китай связан с множеством мелочей и ритуалов, о которых вы можете не знать или их не замечать. Здесь сложился особого рода бизнес-этикет, с которым лучше всего ознакомиться до того, как вы впервые сойдете с трапа самолета на землю Поднебесной.

В Китае важно все: как вы здороваетесь и реагируете на комплименты, как отвечаете на приветствие и принимаете визитную карточку от партнера, на каком уровне вас принимают и как вы ведете себя в ресторане, какие вопросы задаете и на какие отвечаете сами. Конечно, китайские партнеры не будут ждать от вас досконального знания всех этих традиций и деловых ритуалов и простят вам мелкие ошибки. Но возможны случайные поступки и фразы, которые в глазах китайцев граничат с грубостью и полным неуважением к их культуре. Вы сами можете этого не заметить, но о вас пойдет слава крайне необразованного человека – типичного варвара. И никакие объяснения, что у вас в стране «другая культура делового общения», не помогут. Вы навсегда потеряете в глазах китайцев лицо.

Не думайте, что этого можно легко избежать: лицо в Китае теряли не только беззаботные туристы, но и известные политики, руководители крупных фирм и государственных ведомств, известные представители культуры и руководители знаменитых университетов. Нередко и сами китайские партнеры испытывают вас – сумеете ли вы правильно повести себя в неоднозначной и непривычной ситуации? Увы, в Китае неопытных и самоуверенных гостей на каждом шагу подстерегают ловушки, коварно расставленные его самобытной культурой. Но если вы с честью обошли все эти силки и капканы, если показали, что знакомы с обычаями страны, а ваше уважение к китайской культуре отнюдь не показное, то считайте, что первый шаг к установлению деловых и дружеских отношений вы сделали.

Конечно, можно задаться вопросом: «Почему это мы должны учить их правила делового общения, почему мы должны подлаживаться под них, а не они – под нас?» Наверняка это очень правильный вопрос, и по этому поводу можно написать не одну книгу. Пока же факт остается фактом: проще самому овладеть правилами китайского бизнес-этикета, чем дожидаться, когда Китай овладеет западными.

«Меня-то уж точно минует чаша сия», – думает наверняка каждый иностранец, впервые оказавшийся на китайском рынке. Нет, не минует! Вы можете заниматься поставками товаров, созданием совместных предприятий, обменом в области образования или политическими переговорами, можете просто ездить в Китай в качестве туриста или на учебу... Вы можете быть замечательно подготовлены, поскольку прочли несколько книг о Китае, поговорили с коллегами и, естественно, имеете за спиной большой опыт работы в аналогичных сферах. Но очень часто жизнь в Китае бывает исполнена таких нюансов и неожиданностей, причем в таких количествах, что невозможно не только подготовиться к ним, но даже предположить, в какой области такие вещи могут про изойти.

Если вы заранее к ним не подготовились – вы проиграете, и никаких исключений здесь быть не может. Вы потеряете лицо навсегда и больше уже никогда не восстановите свой статус в глазах китайских партнеров. Вы можете через много лет начать вести переговоры в другой провинции и с другими людьми, но, уверяю вас, ваши грубость и невежество проявятся снова, где бы вы ни были. Поэтому готовьтесь к деловой встрече с Китаем с самого начала.

Китайцы вовсе не так хитры, как ошибочно полагают многие, но они очень умелы и опыты. Они накапливали опыт общения столетиями – столетия выживания, расширения жизненного пространства, выдавливания «варваров», – а поэтому вам придется иметь дело с колоссальным, многовековым опытом многих поколений.

Эта книга – не об экономике, политике или культуре Китая, для понимания этих вопросов есть куда более подробные книги. Она представляет собой скорее сборник практических советов и готовых решений для тех, кто впервые вступает в отношения с Китаем в самых разных областях и качествах: в роли бизнесмена или политика, специалиста в области образования или культуры или даже просто туриста, решившего изнутри постичь китайские премудрости. Как только вы встретитесь с первым же представителем китайской культуры и начнете общаться с ним, вам, скорее всего, понадобятся эти советы.

Эта книга была написана с чувством глубокого уважения к китайскому народу и восхищения китайской культурой, ее витальной силой. И поскольку мы собираемся иметь дело с Китаем, нам следует многому научиться, чтобы хотя бы частично избежать участи многих людей, которые были раздавлены его могучей культурой. Если вы действительно хотите достичь успеха или хотя бы приблизиться к пониманию Китая, постарайтесь узнать об этой стране хотя бы немного больше того, о чем говорится в популярных туристических справочниках.

Советы в этой книге написаны кровью, если понимать под этими словами ошибки и промахи тех, кто когда-то полностью провалился в Китае, потерял лицо, стал игрушкой в

руках китайских партнеров, кто сначала даже и не заметил, как его использовали китайские друзья. Очень надеюсь, что ни капли «вашей крови» не прольется на страницы подобных книг.

Китай глазами делового человека

Национальное наследие и национальный характер

Название страны

Полное официальное название Китая – Китайская Народная Республика. КНР была официально провозглашена 1 октября 1949 г., и этот день сегодня является национальным праздником. По-китайски КНР звучит как «Чжунхуа жэньминь гунхэго», а Китай – «Чжунго» (中国), что переводится как «Срединное государство» или «Центральное государство».

Китайскую Народную Республику ни в коем случае не следует путать с Китайской Республикой (Чжунхуа Миньго 中华民国). Китайская Республика была основана в 1911–1912 гг. и, как следует из официальной позиции КНР, существовала до 1949 г. Однако власти острова Тайвань и сегодня называют себя Китайской Республикой, то есть считают, что это государство не прекратило своего существования. По официальной версии Тайвань является частью КНР, одной из ее провинций. Это – очень жесткая позиция, поэтому будьте крайне аккуратны в отношении названия Китая и официальной позиции этого государства применительно к Тайваню.

Многие полагают, что самоназвание Китая – «Срединное государство» – объясняется тем, что китайцы издревле считали, что они находятся в центре мира, но это не совсем так. Первоначально в середине – конце I тыс. до н. э. под этим названием подразумевалось не какое-то конкретное государственное образование, а многочисленные царства, находившиеся на Центральной равнине – «Срединные царства» или «Царства Срединной равнины». Тем самым их отличали от южных царств, которые располагались на территории современных южных провинций, преимущественно Гуанчжоу и Фуцзянь. Уже потом название «Срединное государство» стало соотноситься с конкретным государством, которое и стало известно во всем мире как Китай.

Истоки происхождения русского названия «Китай» до сих пор недостаточно ясны, некоторые полагают, что происходит оно от названия народности «кидани» или «китай» (по-

китайски – *цидань* 契丹), под которым объединялись племена монгольской группы – племена восточных ху, которые проживали в древности в районе Монголии и Маньчжурии. Кидани создали свое мощное государство Ляо в 907-1125 гг., отторгнув от Китая ряд территорий, в частности провинции Хэбэй и Шаньси. В европейские языки от названия народности «цидань» пришло слово *Catai*, под которым и подразумевался Китай, именно так, в частности, говоря о Северном Китае, называл его Марко Поло.

А вот известное ныне в западных языках слово *China* (немецкий и английский – *China*; французский – *Chine*) произошло либо от слова «ча» (т. е. «чай» 茶), либо от слова «чоу» («шелк» 绸) – основные экспортные товары из Китая. Кстати, точно так же по-английски звучит слово «фарфор» – «*China*», который стал еще одной визитной карточкой средневекового Китая во внешнем мире.

В XV в. нередко для Северного Китая использовались название «Китай» и его производные, а для Южного – Чина (Хина, *China*). Так, Афанасий Никитин (1470-е гг.) использовал название «Чина» для Южного Китая, а «Кита» – для Северного.

В память о старом названии Китая сегодня так называется одна из крупнейших азиатских авиакомпаний Cathay Pacific.

Региональные особенности

Принято считать, что Китай – аграрная страна. Это не совсем так, коэффициент урбанизации в Китае за последние тридцать лет поднялся на 27 %, в 2009 г. более 43 % населения проживало в городах, а ежегодный прирост городского населения составляет 2,7 %. Поэтому считать, что Китай по-прежнему является крестьянской страной, было бы не совсем правильным. А с приходом урбанизации приходит и иной стиль жизни, другие ценности и привычки. Поэтому чисто традиционный Китай сегодня встретишь лишь в деревнях. А вот традиции делового и межличностного общения сильны и среди городского, и среди сельского населения. Здесь играет роль и национальная принадлежность, и клановость, и единство выходцев из отдельной провинции или даже уезда. Причем все эти факторы настолько сильны до сих пор, что могут предопределить ваш успех или провал в Китае.

Если во внешнем мире Китай выступает как символ абсолютного единства, то внутри страны никакого «единого Китая» не существует. Исторически Китай складывался постепенно как результат слияния самых разных племен, царств, народностей, говорящих на разных языках, имеющих разное происхождение и, как следствие, разные национальные традиции. Поэтому говорить о некоем абстрактном китайце можно с большой натяжкой.

Всего в Китае к 2009 г., по официальной статистике, проживало около 1 млрд 338 млн человек, хотя многие эксперты считают, что эта цифра далеко не полная из-за того, что в некоторых деревнях из-за политики ограничения рождаемости некоторых детей не регистрируют. А поэтому население Китая, по некоторым оценкам, уже приблизилось к 1,5 млрд человек. Официально рост населения заметно замедлился, хотя и сохраняет положительную динамику (коэффициент роста составляет около 0,65 %), но это порождает другую проблему – резкое старение населения и как следствие – возможную нехватку трудовых ресурсов через 20–25 лет.

Китай – страна многонациональная, в которой, по официальным данным, проживают 56 национальностей. Не вступая в споры о том, насколько точна цифра (ряд экспертов утверждает, что их значительно больше), заметим, что национальной политике, особенно развитию малочисленных народов, правительство Китая уделяет очень большое внимание. Самая большая в Китае – народность хань (91,59 %), остальные 55 национальностей представляют собой национальные меньшинства (всего их 8,41 %), например самыми многочисленными являются чжуаны (ок. 16 млн), маньчжуры (ок. 10,6 млн), китайские мусульмане хуэйцы (9,8 млн), уйгуры (8,3 млн), тибетцы (5,4 млн), казахи (1,25 млн), киргизы (ок. 161 тыс.), русские (156 тыс.), татары (49 тыс.) и т. д.

Количество представителей национальных меньшинств постепенно растет (с 1990 по 2000 г. прирост составил 15,23 млн человек) в связи с тем, что существуют ограничения на количество детей среди ханьцев, в то время как для национальных меньшинств таких ограничений не существует. Но в любом случае число ханьцев настолько превалирует над всеми остальными народностями, что некоторые специалисты даже называют Китай мононациональной страной.

Однако единство народности хань – в основном мифологическое или, правильнее сказать, политическое, по сути, под этим названием объединены выходцы из различных географических центров. Они даже говорят на разных языках. Если официальная китайская наука говорит о «разных диалектах», то западные филологи выделяют в Китае несколько разных языков и несколько сотен диалектов. Именно поэтому пекинец не понимает шанхайца, житель Гуандуна – сычуаньца.

Внутри Китая противоречия и конкуренция между этими группами очень сильны. Прежде всего существует историческое многовековое противостояние между жителями северных и южных провинций Китая. Китай всегда был разделен на север и юг (обратите внимание, что западная цивилизация делит мир на запад и восток), на культуру проса (северные районы) и культуру риса (южные регионы). Формально граница между двумя этими мирами проходит по реке Янцзы, но в реальности понятия север и юг очень размыты, они скорее культурные, нежели географические.

Северяне считают себя более развитыми в культурном плане, и именно из их числа вышли многие правители Китая. К южанам они относятся со снисхождением, считают их грубоватыми людьми и бесцеремонными, хитрыми торговцами.

В свою очередь южане считают северян непродуктивными бюрократами. Именно южные провинции Китая исторически всегда были более развиты в торговом и экономическом отношении: здесь мягче климат, больше портовых городов, рано появились крупные фирмы. Именно сюда впервые пришел в XIX в. иностранный капитал, а после начала реформ, в 80-х гг. XX в., здесь появились первые СЭЗ – специальные экономические зоны (Шэньчжэнь, Чжухай) и открытые портовые города. В целом южане более активны и опытны в деловых связях. На юге производится более качественная продукция.

Противоречия между китайцами из разных провинций огромны, они значительно больше, чем может показаться на первый взгляд. Например, шанхайцев не любят почти

все, и они отвечают взаимностью. Особое положение занимает группа хакка (客家), проживающая частично в Гуандуне, Фуцзяни, Хунани и разбросанная практически по всему Китаю, а также по всей Юго-Восточной Азии и на Западе (придите в любой китайский ресторанчик в США – его наверняка обслуживают хакка). Ее не выделяют в отдельную этническую группу, хотя в реальности она таковой является. Хакка считают, что именно они представляют собой потомков первых жителей Китая, говорят на «изначальном» китайском языке и хранят в своей среде древнейшие китайские традиции. Но в результате многих войн они были вытеснены из центра страны на юг Китая, поэтому здесь их и называют «пришлые» (именно так переводится слово хакка). Выходцы из хакка были известными путешественниками, вождями восстаний и революционерами (например, лидер тайпинского восстания в середине XIX в. Хун Сюйцюань и лидер Синьхайской революции 1911 г. Сунь Ятсен). Хакка являются отличными предпринимателями. Кстати, знаменитую сеть тайных обществ, известную под названием «Триада», создали также хакка. Хакка побаиваются и недолюбливают, сами же хакка считают, что их место в истории и деловом мире Китая не оценено по достоинству.

Региональные различия настолько велики, что противоречия могут проявляться даже между двумя уездами одной провинции. К тому же существуют провинции с крайне смешанным и разнородным населением, например активно развивающаяся центральная провинция Сычуань или многонациональные провинции Гуаньси и Юньнань.

Области и провинции активно конкурируют между собой. Иногда провинции даже стремятся отделиться друг от друга, возводя особые таможенные барьеры, стараются не поставлять сырье на переработку в другие регионы и т. д. Да и торговля может иногда монополизироваться выходцами из какой-то отдельной провинции. Несмотря на относительное единство законов в Китае, существует масса провинциальных и городских подзаконных актов, которые позволяют активно конкурировать регионам между собой, в том числе и за государственные дотации и кредиты. Некоторые города имеют целый ряд своих правил и законов, облегчающих ведение бизнеса. Так, например, обстоит дело с Шанхаем, но в связи с переменами во властных структурах эти особые права постепенно уходят.

На каком языке говорят китайцы

На каком языке говорят китайцы? Странный вопрос – конечно, на китайском! На самом деле все не так просто – в действительности это отнюдь не единый язык.

«Официальным» китайским языком, на котором говорят дикторы телевидения и радио и который изучают в университетах мира, является *путунхуа* (普通话) – «всеобщий язык». Основы путунхуа были разработаны в 50-х гг. XX в. в качестве основного средства межэтнического и межрегионального общения населения Китая. В его основе лежит пекинский диалект китайского языка. Сегодня на путунхуа учат в китайских школах, и подавляющее большинство китайцев, где бы они ни проживали, либо говорит на путунхуа, либо по крайней мере понимает его. По сути, многие китайцы, особенно на юге страны, являются двуязычными: они говорят на родном местном языке, например на гуандунском или кантонском, плюс к этому – на путунхуа.

В названии «китайский язык» заключен парадокс: например, хотя пекинец и шанхаец формально являются носителями одного и того же китайского языка, они не поймут друг друга, если будут говорить на родном для себя языке. То же самое относится к оппозиции «житель провинции Гуандун – житель провинции Сычуань» или «житель провинции Фуцзянь – житель севера Китая» и т. д.

Сегодня китайский язык является родным для более чем 1 млрд человек – это самый распространенный язык на планете, и принадлежит он к сино-тибетской группе языков.

Сами носителями языка он именуется *ханьюй* (汉语) или *чжунвэнь* (中文), для жителей юга Китая более характерно наименование *хуаюй* (华语), для Тайваня – *гохуа* (досл. национальный, или государственный, язык). До сих пор не утихают дискуссии о том, как называть разные формы китайского языка – диалектами или разными языками. Сегодня специалисты на основе разных систем типологии насчитывают от шести до двенадцати различных групп внутри китайского языка. По другой классификации, китайский язык считается макро языком с тринадцатью отдельными субъязыками. В общем, никакого языкового единства не существует.

Понятие единого китайского языка является для Китая понятием скорее символическим и политическим, нежели филологическим и научно обоснованным. По сути, единственное, что объединяет данные языки, это общая иероглифическая система, во всем остальном они отличаются: произношением, грамматическими конструкциями, интонациями.

Самым распространенным китайским субъязыком является северный, именно его в английской транскрипции принято называть *mandarin*. Официально его именуют по-разному – «северный диалект», или «бэйфан хуа» (北方话), «официальный язык» – «гуань хуа» (官话), *гоюй* (国语) – «государственный» или «национальный язык». На нем говорят 850 млн человек, но и он также не един, в нем существует по крайней мере шесть диалектных групп. Именно его вы услышите, когда прилетите в Пекин или Харбин.

После северного китайского языка самым распространенным считается «у» (吴语), на котором говорят более 90 млн человек в основном в провинции Чжэцзян, в городах Шанхае, Сучжоу и Ханьчжоу, в южной части провинции Цзянсу.

Одним из самых известных в мире стал кантонский диалект – или, что правильнее, гуандунский язык. Официальное его название – «язык юэ» (**粵語**). Он распространен на юге Китая, прежде всего в Гонконге и провинции Гуанчжоу, практически во всех странах Юго-Восточной Азии. Считается, что на нем сегодня говорит около 80 млн человек, но точное число не известно, поскольку его носители расселены практически по всему миру. Именно с юга Китая шла наиболее активная эмиграция в западные страны, прежде всего в США и Великобританию, поэтому если вы зайдете в китайский ресторанчик в этих странах, то наверняка услышите именно кантонскую речь. Сегодня в кантонском языке благодаря тесным межкультурным контактам очень много заимствований из западных языков.

На языке «сян» (**湘語**), распространенном в центральной и юго-западных частях провинции Хунань, а также почти в двадцати уездах Сычуани, говорят около 36 млн чел. Кстати, именно на нем говорил и Мао Цзэдун, происходивший из провинции Хунань.

Еще на одном южном китайском субъязыке, «мин» (**閩方言**), говорят почти 50 млн человек в провинции Фуцзянь, выходцы из Фуцзяни в соседней провинции Гуандун, а также на Тайване. На языке *хакка* (**客家**) говорит около 35 млн человек на самом юге Китая. Представители хакка считают, что именно их язык был самым ранним языком населения Китая.

По сути, языки различаются не только произношением, но даже лексическим составом, формой построения речи, диалектными оборотами. Более того, в некоторых районах, например в южной Фуцзяни, встречаются слова, которые не имеют прямого иероглифического соответствия на севере Китая. Как видим, под единым названием «китайский язык» скрывается множество языков.

В 50-х гг. XX в КНР была проведена реформа иероглифов, в результате чего было принято упрощенное написание многих иероглифов. Таким образом, сегодня существует два набора иероглифов – полные, или сложные (*фаньти цзы* **繁体字**), и упрощенные (*цзяньти цзы* **简体字**). В КНР используются только упрощенные иероглифы, а в Гонконге, на Тайване, в Сингапуре, среди зарубежных китайцев по-прежнему используется старое написание. Из-за этого молодое поколение китайцев в КНР не может нормально прочитать газеты, изданные в других странах, а также, произведения, написанные до 50-х гг. XX в., если они не переложены на упрощенные иероглифы, то есть Конфуций в подлиннике им недоступен. Старое поколение, а также хорошие специалисты по Китаю понимают оба варианта иероглифов.

История Китая – ключ к пониманию национальной психологии

Китайская цивилизация начала развиваться в конце III – начале II тыс. в нескольких исторических центрах, основные из которых располагались вдоль центрального течения реки Хуанхэ (ныне провинция Хэнань), на территории центральной провинции Сычуань (культуры Саньсиндуй **三星堆** и Цзиньша **金沙**), а также на юге Китая. Первоначально это были разные культуры, формировавшиеся в районах с этнически разным населением, однако постепенно, с развитием торговли, они начали сближаться, формируя единую культуру. Но, строго говоря, процесс слияния не завершился и до сих пор – в разных райо-

нах Китая жители говорят на разных языках, имеют разные обычаи и ритуалы, даже едят разную пищу.

Мифологически большинство преданий возводит происхождение китайцев к одному из первоправителей Китая – «Желтому правителю» Хуан-ди (黄帝), иногда китайцев именуют «детьми Желтого правителя». Скорее всего, он был одним из племенных вождей, живших ок. 2600 г. до н. э. Как утверждает традиция, Хуан-ди имел двадцать пять сыновей, четырнадцать из которых стали родоначальниками известных китайских кланов, а также создал некое государство, которое, по одним версиям, находилось в самом центре Китая, по другим – далеко на западе в горах Куньлунь (по легендам, там также обитают души великих мудрецов).

Существует и параллельный комплекс легенд о пяти первоправителях Китая. Каждый из них привнес что-то свое в культуру Китая, обучая людей. Так «священный земледelec» Шэнь-нун (神农) научил людей обработке земли и земледелию, он также считается основателем китайской медицины – не случайно фигурки Шэнь-нуна можно встретить в традиционных китайских лечебницах. Другой персонаж, мудрец Фуси (伏羲), которого обычно изображают с небольшими рожками на голове, «разгадал письмена Неба», создав тем самым иероглифы, а также научил людей термической обработке пищи.

Первой исторической эпохой считается культура Ся (夏 2100–1600 до н. э.), за ней последовал период Шан-Инь (商 1600–1066 до н. э.), характеризующийся колоссальным количеством самых разнообразных ритуальных бронзовых изделий и возникновением крупных поселений. Бронзовые изделия были поразительно разнообразны и сложны в изготовлении: различные кувшины, треножники, изображения птиц и людей, солярные диски. Эпоха Чжоу (1066–221 до н. э.), длившаяся более восьмиста лет, стала периодом формирования важнейших частей китайской культуры, прежде всего государственных образований, а также духовно-философских школ.

Именно тогда были составлены первые письменные произведения: «Шицзин» (Канон поэзии) (诗经), «Шуцзин» («Канон истории») (书经), знаменитый мистический трактат «Канон перемен», более известный как «Книга перемен» («И-цзин») (易经), который описывает сакральную взаимозависимость двух противоположных начал инь и ян, концепцию восьми триграмм и шестидесяти четырех гексаграмм.

В VI–IV вв. до н. э. творят великие философы и мистики Лао-цзы, Конфуций, Чжуан-цзы, Мо-цзы, Мэн-цзы и многие другие. В тот период на территории Китая существуют десятки царств, которые соперничают между собой, поглощая друг друга или вступая в хитроумные союзы. Не случайно эта эпоха носила название Борющихся царств (战国 475–221 до н. э.). Эта нестабильная ситуация в виде перманентной войны и постоянных сражений дает начало школе «военных стратегов» – «бинцзя» (兵家), самыми известными из которых был Сунь-цзы, или Сунь У (孙子 или 孙武, VI–V вв. до н. э.), автор знаменитого трактата «Военное искусство Сунь-цзы» (孙子兵法). Именно его советы и стра-

тагемы лежат сегодня в основе многих китайских деловых стратегий, систем планирования развития бизнеса, приемов обмана противника и многого другого.

Ненадолго раскол между царствами удалось прекратить властному и параноидально подозрительному императору Цинь Шихуан-ди (259–210 гг. до н. э.), который объединил в III в. до н. э. все царства Центральной равнины, создав первую централизованную китайскую империю. Он соединил ранее построенные участки стен на северных рубежах империи, создав тем самым Великую Китайскую стену, которая, по сути, отделяла китайское культурное пространство от варваров. Он же вводит единую монету, единую систему мер и весов, единую форму иероглифического письма. И хотя в историю он вошел как тиран и деспот, а вся династия пресеклась на его сыне, тем не менее именно он является символом объединенного Китая. Вот почему по истечении многих веков Мао Цзэдун неоднократно намекал на свое сходство с Цинь Шихуан-ди. Гробница этого императора находится неподалеку от нынешнего города Сиань (в древности – город Чанъань), где располагалась столица империи; теперь это место туристического паломничества благодаря знаменитой «террако-

товой армии» (бинмаюн **兵马俑**) – тысячам фигур солдат, выполненных в натуральную величину из обожженной и раскрашенной глины.

В I веке нашей эры в Китай приходит буддизм в версии школы Махаяны («Большой колесницы»), признававшей возможность спасения для всех существ и основанной на даосских представлениях о «естественности и простоте жизни». Чуть позже это даже положило

начало самой известной школе китайского буддизма – чань (**禪宗**, по-японски – дзэн), проповедовавшей пользу медитации, творчества и уверявшей, что Будда изначально пребывает в сердце каждого человека. Вместе с буддизмом Китай открывается и новым культурным веянием, идущим из Индии, а также из государств Центральной Азии, в том числе из Персии. И хотя на буддизм как на пришедшую издалека религию время от времени объявлялись гонения, к V–VII вв. он достигает своего пика. По всему Китаю строятся тысячи монастырей, особенно активно они возникают в провинции Хэнань, где располагались тогда китайские столицы Лоян и Кафэн, в том числе и знаменитый монастырь Шаолиньсы (495 г.).

Пика своего культурного развития китайская цивилизация достигает в периоды Тан (618–907 гг.) и Сун (960–1279 гг.), когда расцветает как внутренняя, так и внешняя торговля, развивается Великий шелковый путь, процветают небольшие города-государства в среднеазиатских оазисах, часть из которых признает власть китайского императора. В Китай приходит множество культурных нововведений, в том числе арабские танцы и трехцветный

фарфор «саньцай» (**三彩**) из Центральной Азии. Появляются новые виды изготовления фарфора, формы живописи и стихосложения. В этот период творят великие китайские поэты Ли Бо, Ду Фу и Бо Цзюйи. В Китай вместе с арабскими торговцами и путешественниками из Центральной Азии проникает ислам, постепенно укоренившийся во многих уездах на севере и юге Китая.

При этом Китай постоянно испытывал давление со стороны различных некитайских народов, например тюркоязычных сюнну (хунну). Кидани создают свое государство Ляо (X–XII вв.), вытесняя китайцев из северных пределов Китая, и даже на некоторое время переносят столицу в Пекин, а императоры китайской династии Сун в начале XI в. даже выплачивали дань правителям Ляо. В 1271–1368 гг. в Китае правит монгольская династия

Юань (**元朝** «Изначальная»), которая формально отстранила китайцев от правления страной, однако при этом все равно продолжала использовать культурные достижения китайцев наряду с их административной системой. Но монголы были быстро китаизированы, а потом

и поглощены китайской культурой – династия пала в результате антимонгольского восстания. При последней китайской династии Мин (明朝 «Светлая», 1368–1644 гг.) имперский абсолютизм Поднебесной достиг своего пика. В Пекине сооружается комплекс Запретного города Гугун (故宫), сохранившийся до сих пор.

Еще одна некитайская народность – чжурчжэни, проживавшие на территории Маньчжурии, создают в северных пределах Китая государство Цзин (1115–1234 гг.), перенося столицу в Пекин (тогда – город Чжунду). В результате этого китайскому двору приходится переезжать на юг. Позже чжурчжэни были разгромлены монголами, но через несколько веков сумели восстановить свою силу: в 1635 г. их этнос получает новое название «маньчжуры». В 1644 г. они создают последнюю китайскую, от самоназвания своих правителей – маньчжурскую, – династию Цин (1644–1911 гг.).

Важнейшей особенностью китайской культуры является то, что она обладает удивительно ассимилирующей силой – очень быстро «пришлые» люди перенимают китайские обычаи, традиции и язык. И кидани, и чжурчжэни-маньчжуры, и монголы, формально являясь завоевателями Китая, стремительно китаизировались – они быстро перенимали китайскую административную структуру, китайские обычаи, начинали говорить по-китайски. Сегодня многие из этих народов фактически прекратили свое существование, в то время как Китай успешно развивается, расширяя свое влияние.

Национальное единство и китайский национализм

В течение всего XIX и вплоть до середины XX в. Китай переживает тяжелые времена. Именно в этот период рушится внутреннее представление о Китае как о неколебимой, возвышающейся над всеми империи, как о центре культуры, который всегда одолеет любых «варваров».

В середине XIX столетия ряд западных стран, прежде всего Великобритания, в поисках новых рынков обращают свои взоры на Китай. Они требуют открытия внутренних рынков Китая, так как до этого вся торговля велась только в портах с кораблей. Китай же в своем имперском высокомерии проявляет полное непонимание ситуации и отказывает им в этом. В 20-х годах XIX в. британцы разворачивают активную торговлю опиумом на юге Китая, что повлекло за собой практически разрушение хозяйства страны, особенно юга Китая, и китайский император приказал сжечь все британские запасы опиума в китайских портах. Началась война. В результате двух Опиумных войн (1839–1860 гг.) и заключения ряда договоров, в том числе Пекинского договора 1860 г., Китай оказался разделен на сферы влияния между крупнейшими западными державами. Практически все эти договоры признаются сегодня Китаем неравноправными. Именно поэтому сегодняшний Китай выдвигает территориальные претензии на часть Сибири и Дальнего Востока, на некоторые острова в южных морях.

Итак, хотя формально китайская императорская власть сохранилась, однако контроль над судебной системой, таможней, формированием армии, важнейшими политическими решениями перешел к иностранцам. В ряде городов, прежде всего в Шанхае и Пекине, были созданы иностранные сэттльменты – поселения, куда вход китайцам был резко ограничен. Это было страшным унижением для империи, которая на протяжении тысячелетий мыслила себя центром мира и потеряла все за какие-то тридцать лет. Еще один удар был нанесен Китаю в результате восстания ихэтуаней – боксерского восстания 1898–1901 гг., в подавлении которого принимали участие войска западных держав. На Китай была наложена «боксерская контрибуция», которую страна должна была выплачивать десятилетиями.

Все это привело к зарождению китайского национализма как новой идеи спасения страны. В Китае возникло множество тайных обществ, а в начале XX в. сюда проникли западные идеи марксизма, анархизма и коммунизма. Появились объединения вроде «Движение за новую культуру» (1915–1916 гг.) и «Движение 4 мая 1919 г.», которые пробудили интерес к западной культуре и науке. Но одновременно именно иностранное присутствие до предела сжало пружину китайского национализма, и сегодня Китай восстанавливает свои позиции в мире не только в экономическом, но, самое главное, в национально-политическом смысле.

Китайский национализм стал тем живительным источником, который не только позволил восстановиться китайской нации, но и до сих пор является одной из основных движущих сил расширения Китая. И вопрос здесь не столько в экономических факторах или политическом руководстве, сколько в изначальном импульсе, направленном на развитие под национальными лозунгами.

После падения последней династии в 1911 г. в Китае была провозглашена Китайская республика (1911–1949 гг.). В 1910–1920-е гг. в Китае воцаряется период хаоса, революций и поиска путей национального развития. В 1926–1927 гг. страна вновь была объединена опытным военным стратегом и политиком Чан Кайши, лидером партии Гоминьдан. В 1927–1937 гг., известных как «Нанкинское десятилетие», он пытается наладить экономику, уменьшить влияние западных государств на Китай, но японо-китайская война (1937–1945 гг.) не позволила провести реформы. В 1949 г. в результате гражданской войны Чан Кайши с остатками гоминьдановских сил бежал на Тайвань, а в Китае 1 октября 1949 г. была провозглашена Китайская Народная Республика во главе с Мао Цзэдуном.

В 1950-е годы Китай развивается при деятельном участии советских специалистов, а в конце 1950-х начинаются китайские эксперименты с экономикой, в том числе и «Большой скачок», требовавшие «трех лет упорного труда и десять тысяч лет счастья». Людей призывали «не боятся трудностей, не бояться смерти». КНР идет на разрыв с Советским Союзом, обвиняя СССР в «гегемонизме», а США – в «империализме». В период развертывания «Великой пролетарской культурной революции» (1966–1976 гг.) Китай начинает активно готовиться к войне, одновременно идут чистки в партийном аппарате.

Мао напрямую обращается к молодежи, вовлекая ее в борьбу, – и на улицы выходят отряды хунвейбинов (红卫兵) – «красных охранников» – и цзаофаней (造反) – «бунтарей». В культурном, образовательном, промышленном, технологическом плане страна оказалась отброшена на десятилетия назад. «Культурная революция» закончилась формально только со смертью Мао в 1976 г., но уже раньше, с 1971–1972 гг., Китай начал восстанавливать отношения с США и вошел в ООН (до этого Китай был представлен в этой организации не КНР, а Тайванем – Республикой Китай).

И хотя разрушительных последствий «культурной революции» сегодня в Китае никто не отрицает, сам Мао продолжает оставаться положительным героем китайской истории. Стоит вспомнить, что один из основных постулатов Мао заключался в идеях национальной самостоятельности, особого пути Китая и независимости от Запада, а сами идеи Мао Цзэдуна в совокупности были представлены именно как «марксизм для Азии». Уже позже, во время реформ 1980-х гг. XX в., Дэн Сяопин выдвинет лозунг о «социализме с китайской спецификой». Так или иначе, но и в прошлом, и сегодня всегда подчеркивается, что у Китая особый путь развития, к которому неприменимы никакие западные схемы. Это значит, что в области экономики, юриспруденции и политики Китай будет настойчиво продвигаться своим путем. Чтобы понять этот путь, надо изучать историю и политическую культуру Китая.

Новый Китай

С 1992 г. именно Дэн Сяопин становится де-факто лидером Китая. Формально это произошло в ходе его знаменитой инспекционной поездки по южным регионам, где он объявил о начале крупных экономических реформ. Поездка была названа в газетах «нансюнь» –

«южный поход» (南巡), так же, как когда-то именовались поездки императоров в эти регионы для принятия важных политических решений. Именно в этот момент Дэн объяв-

ляет важнейший тезис новой политики Китая – «открытость», или «кайфан» (开放), что можно трактовать в самом широком смысле: открытость Китая новым веяниям, открытость внешнему миру, социальным реформам.

Стремительный рост экономики Китая был обусловлен прежде всего тем, что население с радостью вовлекалось в новые торгово-экономические отношения, ведь Китай всегда был страной торговцев, мелких и средних производителей, причем эти традиционные установки не были до конца вымыты из сознания людей в период 1960-1970-х гг. Дэн Сяопин провозгласил: «Быть зажиточным – это хорошо». Заработали традиционные клановые связи, при поддержке государства начали создаваться крупные корпорации с прицелом на выход на внешний рынок, застойные министерства были преобразованы в более гибкие деловые ассоциации.

А вот в политическом плане команда Дэна продолжает придерживаться старых лозунгов: сохранение главенствующей роли КПК и коммунистического духа, системы народно-демократической диктатуры, идей марксизма и Мао Цзэдуна. Формально эти лозунги никто не отменял и по сей день, но они постепенно стали отходить на задний план, уступая место традиционному китайскому прагматизму: следует делать то, что выгодно Китаю. Активно привлекая зарубежные инвестиции под государственные гарантии, Китай открыто заявил, что готов размещать на своих территориях дешевые производства из любой страны мира с одновременной гарантией приемлемого качества продукции. Но самое главное, чего не хватало Китаю, что, кстати, можно наблюдать и сегодня, это передовых технологий и научно-технических разработок: Китай в этом отношении отставал на многие десятилетия. Но и здесь было предложено разумное решение: «технологии в обмен на рынок». Китай по сути заявил, что если иностранные компании хотят выйти на чрезвычайно емкий рынок Китая, то следует сюда приходить с передовыми технологиями и новыми идеями, а не превращать страну в кладбище технологий вчерашнего дня.

Реформы, начатые Дэн Сяопином и его сторонниками в самом конце 1970-х гг., резко изменили не только экономическую ситуацию, но и прежде всего психологию народа. На смену традиционной приверженности принципу «равной бедности» пришел лозунг «Обогащайтесь!». Дэн сумел объяснить, что быть состоятельным – не только не позорно, но всячески приветствуется государством.

И сегодня китайское государство явным образом ориентировано на поддержку всех форм бизнеса, которые идут на пользу Китаю. Оно очень жестко карает коррумпированных чиновников, но лояльно к представителям бизнеса, пока они не наносят очевидный урон государству. И если китайское руководство еще не победило массовое пиратство товаров и технологий, значит, это работает на пользу всему Китаю.

Китай – одна из лидирующих держав мира, и каждый китаец знает об этом и чувствует за собой успех и силу. Это – очень важный психологический фактор, и не важно, с кем вы имеет дело – с одним из высших руководителей Китая или мелким предпринимателем в сельской местности. На каждом уровне в китайском обществе уже образовались группы,

которые могут диктовать свои условия в промышленности, технологиях, образовании, но очень редко это делают напрямую – здесь сказывается фактор «мягкой силы»: вежливого, но очень настойчивого проникновения в экономики и жизненные пространства других стран. Здесь важен фактор времени, Китай никогда не торопится, ощущая за собой и перед собой тысячелетнюю историю и прекрасно зная, что «плод созреет и сам упадет в руки».

Но Китай ставит и перед миром массу проблем. Прежде всего, стремительный рост Китая заставил другие страны критически посмотреть на себя, на свои жизненные устремления, формы экономического развития, на способы формирования цен и – самое главное – на свое будущее. Колоссальный, порою почти нерегулируемый рост производства поставил перед всем миром еще одну проблему: это нехватка энергетических ресурсов, истощение природных ресурсов, экологическая деградация территорий. А это уже проблема не только Китая! К тому же существует немало внутрикитайских проблем: истощение собственных природных ресурсов, взрывной рост имущественного неравенства между бедными и богатыми в Китае, сохраняющаяся коррупция.

Но управление Китаем – дело тонкое, сравнимое с высоким искусством. Оно формировалось тысячелетиями, поэтому даже при всех внутренних противоречиях Китай достаточно устойчив в своем развитии. Но при этом следует учитывать внутренне присущие этому механизму управления особенности.

Административная структура Китая

Китай подразделяется на двадцать три провинции (*шэн* 省), пять автономных регионов (*цзычжэцзю* 自治区), четыре города центрального подчинения и два специальных административных региона (Гонконг и Макао). Провинции, в свою очередь, делятся на уезды (*сянь* 县) со своими столицами. Также существуют четыре города, или четыре муниципалитета центрального подчинения, (*ши* 市), – это Пекин, Тяньцзинь, Шанхай и Чунцин. Эти четыре города обладают целым рядом особых прав, в них активнее всего развивается деловая, культурная, образовательная деятельность, хотя сегодня многие провинциальные центры уже догоняют их. Следует заметить, что Тайвань рассматривается как одна из провинций КНР – и никак иначе!

Политическое управление Китаем

Руководителем КНР является Председатель КНР (сегодня это Ху Цзинтао). Он же является и Генеральным секретарем ЦК КПК. Высшим органом государственной власти является Всекитайский совет народных представителей (ВСНП), который состоит из депутатов, выбираемых на уровне провинций, автономных районов и городов центрального подчинения, а также из представителей армии. ВСНП выбирается на пять лет и обычно собирается раз в год. В период между собраниями ВСНП существует постоянно действующий орган – Постоянный комитет (ПК ВСНП), который собирается раз в два месяца. Председателем ПК ВСНП сегодня является У Баньго, являющийся одновременно и членом ПК Политбюро КПК.

Исполнительный орган – Кабинет министров, именуемый Госсоветом КНР, его главой на настоящий момент является Вэнь Цзябао.

На местах существуют местные собрания народных представителей (законодательная власть) и местные правительства (исполнительная власть). Помимо этого существуют также Верховный суд КНР, суды на местах, прокуратура.

В Китае существует восемь официальных партий. Помимо Коммунистической партии Китая, созданной при решающей поддержке Коминтерна и Советского Союза в июле 1921 г., в КНР действуют Революционный комитет Гоминьдана (январь 1949 г.), Китайская демократическая лига (октябрь 1941 г.), Китайская демократическая ассоциация национального возрождения (декабрь 1945 г.), Китайская ассоциация развития демократии (декабрь 1945 г.), Китайская рабоче-крестьянская партия (август 1930 г.), Китайская партия Чжигундан (октябрь 1925 г.), Общество Цзюшань (декабрь 1944 г.), Тайваньская демократическая лига самоуправления Китая (ноябрь 1947 г.).

подавляющее большинство этих партий были созданы в период сопротивления японской агрессии, когда компартия добивалась расширения социальной поддержки. В целом эти партии невелики, насчитывают по несколько десятков тысяч членов (самая большая – Китайская демократическая лига – около 150 тыс. человек) и сотрудничают между собой в рамках Всекитайской народной политической консультативной конференции. Они не являются оппозиционными, не выставляют каких-то политических требований и имеют, по официальному определению, «патриотический характер».

Если брать деловую сторону вопроса, то принадлежность к этим партиям практически ничего не дает в плане продвижения бизнес-интересов, а скорее указывает на лояльность гражданина по отношению к Китаю. В отличие от них, членство в КПК, особенно на руководящих постах, может дать многое: это облегченный доступ к кредитам, важные деловые связи, возможность использования административного ресурса и т. д. В последние

годы, объявив еще в 2002 г. курс на «три представительства» (*саньгэ дайбяо* 三个代表), КПК активно вовлекают в партию представителей деловых кругов, тем самым делая КПК менее политизированной и больше ориентированной на решение конкретных экономических и культурных задач.

«Три представительства» – это три типа граждан, которые должны активно привлекаться к деятельности КПК: «представители продуктивных социальных сил» (они отвечают за развитие экономики и бизнеса в Китае), «представители курса на передовую китайскую культуру» (обеспечивают прогресс Китая в культурном развитии), «представители основных интересов большинства населения» (это должно вести к стабильности и социальному согласию в обществе). В общем, членство в КПК – не простая формальность, а символ принадлежности к одному из самых больших в мире деловых сообществ.

Помимо этого существуют крупные общественные организации, например Всекитайская федерация профсоюзов, Всекитайская федерация молодежи, Всекитайская федерация женщин, – это весьма влиятельные организации, также сегодня во многом ориентированные не только на патриотическое воспитание, но и на вполне конкретную деловую активность.

Жизнь в «центре мира»

Чувство истории

Одна из самых характерных черт китайского характера – ощущение древности своей истории, своей культуры и цивилизации. Именно это дает китайскому населению некое внутреннее преимущество над другими нациями. Чувство истории очень важно для китайцев, и если вы не являетесь серьезным специалистом в этом вопросе, никогда не вступайте в споры с китайцами по поводу их истории, не обсуждайте ни древних, ни современных китайских правителей. Но если вы действительно хорошо знаете и чувствуете историю Китая (здесь не имеется в виду, что вы просто прочитали популярную книжку или даже учебник по истории Китая), то ваши знания будут высоко оценены китайцами. Ведь если иностранец разбирается в истории Китая и сносно говорит на китайском языке, то он хотя он и не перестает быть «варваром», но, по крайней мере, показывает, что понимает значимость Китая для мира.

Китайцы всегда демонстрируют вежливость в этом вопросе и никогда не сопоставляют возраст своей цивилизации с другими культурами. Они просто постоянно упоминают, когда была построена Великая Китайская стена, когда жил Конфуций, когда возникла первая империя на территории Китая, когда были написаны первые трактаты. В отличие от других стран, история для Китая всегда оценивается позитивно, в ней нет ошибок, хотя есть «разные периоды». С негативом воспринимается лишь история западных стран в XIX в., а все остальные вторжения, например сюнну и киданей в XV в. на север Китая, монголов (XIII в.), маньчжуров (XVII – нач. XX вв.), воспринимаются как внутренние «азиатские» проблемы.

Китайцы действительно многое сделали первыми, и не потому, что обладали лучшей сметкой, чем европейцы, а потому, что долгое и непрерывное существование цивилизации позволяло накапливать знания. Они во многом опередили Европу, и этим по праву гордятся. Так, бумага была изобретена в Китае во II в. н. э., а в Европе начала использоваться не ранее VIII столетия. Приблизительно в то же время в Китае был изобретен компас, благодаря которому китайцы получили возможность относительно без опасно путешествовать по морю. Компас не был похож на современный, а представлял собой намагниченный кусочек металла, закрепленный на полоске дерева, которая плавала в чаше с водой, а к IX в. он уже приобрел свой современный вид. Подобный европейский компас возник лишь в XV столетии.

Китайцы вам расскажут, что они первыми изобрели порох и фейерверки, колесо и колесницы, мороженое (это было «побочное открытие» – они экспериментировали с отварами для пилюли бессмертия) и арбалет, первыми стали использовать шелк, фарфор и чай. У итальянцев они оспаривают первенство в использовании лапши (макарон и лазаньи) и пиццы. Они первыми претворили в жизнь систему публичных школ, общедоступного образования и университетов (первоначально это были конфуцианские академии). Что из этого правда, а что нет – разобраться порою очень сложно даже искушенному историку. Но важно, что сами китайцы в это верят и знают об этом со школьной скамьи. Они знают, что были первыми практически во всем. А потом, в силу исторических причин, отброшены назад. Поэтому важнейшей задачей является вернуться на прежние позиции. Психологически *Китай не столько создает что-то принципиально новое, сколько возвращает себе утраченное, и делает это постепенно и без громких политических деклараций.*

«Центральный» Китай и «периферийный» внешний мир

Китайская карта XVIII в. так изображала мировое пространство: в центре располагается Китай (его очертания даны очень точно), а вокруг разбросаны в виде неправильных окружностей без всякой привязки к масштабу все другие страны. Вы думаете, китайцы не знали, хотя бы приблизительно, их масштабов и очертаний? Разумеется, знали, но реальная картина их мало интересовала, ведь эта карта передает не географическую реальность, а особенность самоидентификации в пространстве.

Согласно древним представлениям китайцев, схема мира являет собой девять квадратов, вписанных в один большой квадрат. Это – «девять областей» (*цзю чжоу* 九州), при этом Китай находится, естественно, в центре. По другим представлениям, небо представляет собой круг, земля – квадрат. Круг, проецируясь сверху на квадрат, оставляет незаполненными некоторые боковые, периферийные области. Китай находится «под небом» (отсюда и название Китая – Поднебесная 天下), а в «незаполненных» областях проживают те, кто не знаком с культурой, то есть варвары.

Конечно, сегодня никто из современных жителей Китая не будет утверждать, что Китай находится в «центре мира», а вокруг «проживают варвары». Однако «ощущение центрального положения» по отношению к другим культурам и цивилизациям сохранилось на самом глубинном уровне. Именно поэтому нередко в современной жизни китайцы не очень высоко ценят законы и традиции других страны, не обращают внимания на мнение иностранцев, стараясь его просто игнорировать, методично, упорно, а иногда и крайне бесцеремонно продавливают свои представления о жизни, о взаимоотношениях, о бизнесе.

Китайцев традиционно мало интересовал «внешний мир», он рассматривался скорее как «периферия» Срединной империи, поэтому именно сами представители этой периферии и должны были приезжать в Китай, дабы получить благодать от китайского императора. Не случайно в старых столицах Китая: в Чанъани (Сиани), Лояне, Кайфэне, Пекине – всегда проживало множество «заморских гостей», и в этом смысле Китай был значительно более открытой страной, чем многие предполагают. В области гостеприимства Китай никогда не был «страной за Великой стеной», он охотно распахивал свои двери перед иностранными торговцами, миссионерами, различными посольствами. При этом сам Китай вплоть до XIX в. не держал своих посольств в других странах мира, поскольку расценивал это как знак унижения. Наоборот, это иностранные посольства должны были приезжать в Китай.

Путешествия за рубеж китайских путешественников и стратегов были спорадическими. Самым известным стал флотоводец и дипломат Чжэн Хэ (1371–1433 гг.), который совершил семь морских путешествий в страны Юго-Восточной Азии и бассейна Индийского океана. Его корабли доходили до берегов Аравии и Восточной Африки, его картографы составили наиболее точные по тем временам описания обследованных местностей. Но экспедиции вскоре были свернуты, так как китайский император посчитал это пустой тратой денег – ведь и так известно, что за морями живут лишь «варвары» и подданные китайского императора. Главное, что от них требуется, – признавать власть китайского императора и привозить небольшие, но тонко продуманные подарки.

Китай в этом плане сформировал очень необычную систему сбора дани – принимая ее, он чаще всего отдавал больше, чем брал. Для китайских правителей дань была скорее особым видом ритуального подарка, нежели способом наживы и тем более поддержания собственной экономики. Достаточно было показать, что ты готов признать верховенство китай-

ской власти, чтобы быть хорошо принятым и благодетельствованным в самом широком смысле этого слова.

Китаю не очень нужны были товары – большинство из них он производил сам, а на некоторые долгое время держал монополию, например, на шелк, чай и фарфор. Китай нуждался в расширении своего влияния и новых территориях. Именно таким образом – за счет признания власти китайского императора – Китаю досталось большинство земель на нынешней периферии страны, в частности в Центральной Азии и на южных рубежах, а название пограничной северо-западной области Синьцзян так и переводится – Новые границы (新疆). Даже Тибет вошел в состав Китая, по сути, обратившись за военной защитой к правителю Поднебесной империи.

Китайцы и иностранцы

Отношение к иностранцам в Китае меняется с каждым годом. Еще пару десятков лет назад иностранец на улице Китая мог вызвать настоящий затор, особенно в маленьком городке: китайцы останавливали свои велосипеды, активно обсуждали внешность иностранца, иногда пытались дотронуться до него. Сегодня конечно же никакого культурного шока иностранец не вызывает.

В целом отношение к иностранцам – вполне прагматичное и потребительское, что в целом соответствует и традиционной политической культуре, сложившейся столетия назад. Появление любого иностранца автоматически вызывает стремление что-то получить от него – выгодную сделку, контракт, просто деньги, приглашение. Иностранец – это шанс китайца повысить свой статус, обогнать в конкурентной борьбе своих соотечественников, поэтому «использование иностранца» считается не только вполне допустимым, но даже обязательным. Сколь бы циничным это ни показалось, нередко за китайским гостеприимством и дружелюбием стоят тонкий расчет и потребительское отношение. На это не стоит обижаться или удивляться этому – само по себе такое отношение не исключает, что лично к вам китаец относится действительно очень хорошо.

Проблема для иностранца заключается в том, что он стоит как бы за рамками китайской культуры, не случайно традиционное название для иностранцев – «лаовай» (老外), то есть «старина, приехавший извне». Это – вполне дружелюбное, хотя и неформальное выражение, но оно подчеркивает одну тонкость: вы – чужеродный элемент в китайской культуре. Не случайно слово «лаовай» в китайском языке вмещает в себя понятие «профан». Более

официальное обозначение иностранца – «вайбинь» (外宾), дословно – «гость извне», также говорит о его «внешнем статусе». В любом случае, вам не под силу изменить свой «внешний статус», можно лишь максимально приблизиться к китайской культуре. В этом смысле китайскую культуру следует уважать, следовать ей, но ни в коем случае не имитировать. Например, стоит хорошо изучить китайский язык, нравы, обычаи, формы общения и обращения к людям разного возрастного и социального статуса. Это всегда будет воспринято с уважением. А вот попытки наряжаться в китайские одежды, к месту и не к месту сыпать «китайскими мудростями» и поговорками, то есть «быть китайцем больше, чем сами китайцы», могут вызвать негативное отношение. Принцип здесь прост: *учитывая все тонкости китайской культуры и стереотипы общения, сохраняйте свою культурную индивидуальность*. Ведь собственно именно этим культурным отличием вы и интересны китайцам, а не тем, что очень похожи на них, – в конце концов, со своими соотечественниками они и так могут без труда пообщаться в любой момент.

Будьте крайне осторожны или вообще избегайте давать оценку любым нациям, народам и национальностям в присутствии китайцев. Очень часто они могут спросить вас, как вы относитесь к той или иной нации, – никогда не пускайтесь в рассуждения по этому поводу и даже не пытайтесь «политкорректно» заявить, что все народы и их культуры в равной степени интересны и важны для мира. Китайцы оценивают некоторые народы иногда крайне критично, а на уровне массового сознания четко разделяют нации на «дружелюбные», «недружелюбные», «нечестные» и т. д. Тонкости этих оценок можно уловить, если вы только хорошо знакомы с историей Китая.

Крайне негативное отношение сложилось к японцам. Обычно это связывают с массовыми злодеяниями японцев в Китае в период китайско-японской войны 1937–1945 гг. К тому же китайцы смотрят на японцев как на «неблагодарную нацию», которая восприняла от Китая большую часть культуры, например каллиграфию, философию, формы искусства и даже способы административного управления, а затем попыталась возвыситься над Китаем. Несмотря на то что Япония является инвестором номер один по отношению к экономике Китая и эти инвестиции измеряются десятками миллиардов долларов, китайцы рассматривают это как особого рода извинение за ужасы войны и не собираются менять своего отношения к ним.

Несколько иное отношение к англичанам, ставшим зачинщиками двух Опиумных войн в Китае в XIX в. В результате этих войн и подписанных по их итогам договоров Китай, по сути, превратился в полуколониальную державу, а власть императорского дома стала номинальной. К англичанам отношение натянутое, но все же вполне дружелюбное – они также активно вкладывают деньги в китайскую экономику. Если к западным державам, даже тем, кто воевал с Китаем и нанес удар по его национальному достоинству, отношение снисходительное (все же – «варвары»), то отношение к азиатским соседям (многие из них – «отпрыски Китая») значительно более требовательное и суровое.

Избегайте любого обсуждения национальных достоинств и недостатков азиатских соседей Китая, но при этом ваше мнение о западных странах будет воспринято с интересом. И естественно, избегайте обсуждения вопросов о территориальных претензиях Китая, так как это требует очень высокого уровня подготовки и может рассорить вас с вашими китайскими партнерами.

Мягкая сила

Китай традиционно продвигается во внешний мир неторопливо и внешне неагрессивно. Это – очень старая тактика, сформировавшаяся еще в древности в Восточной Азии, в использовании которой Китай преуспел. Пиррова победа, которая нередко так высоко ценится на Западе, никогда не была целью Китая – плод должен созреть и сам упасть в руки. Поэтому во внешней политике, равно как и во время деловых переговоров, Китай действует очень неторопливо, но при этом исключительно настойчиво. Если что-то не удастся, например во время переговоров иностранная делегация наотрез отказывается обсуждать предложения китайской стороны, китайцы никогда не впадают в уныние. Они раз за разом, день за днем будут возвращаться к своему предложению, формулируя его по-разному, заходя с разных сторон, но обычно в конце концов добиваются успеха. Это и есть знаменитый китайский способ действий, получивший в политике наименование «мягкой силы». В известной степени она логически противостоит западному типу «жесткой силы» – попыткам решить любую проблему резко, агрессивно, желательнее в кратчайший срок, не считаясь с материальными потерями.

В Китае, напротив, важен именно результат, причем не важно, каким образом он достигается, – в этом плане китайская сторона может быть очень гибкой. При необходимости

китайцы могут идти на любые уступки, показывать свое полное подчинение и согласие, юлить и даже на первый взгляд поступаться своей гордостью. Но точно так же при случае они могут становиться крайне жесткими, резко менять тональность на прямо противоположную, грубить и даже угрожать. Если это не подействует, они вновь как бы откатываются назад и становятся вновь вежливыми, лстивыми и податливыми. Для европейцев такая манера поведения может показаться неискренней и не очень красивой. Но, как показывает многовековая практика, именно такое гибкое ситуативное поведение и приносило китайцам самый большой успех.

Конечно, есть разница между проявлением «мягкой силы» в политике, особенно во внешней политике, и в деловых традициях китайцев, но все же они очень тесно взаимосвязаны. *Концепция «мягкой силы» характеризует тот особый характер гибкости и умения подстроиться под ситуацию, который свойствен всему китайскому этносу.* Величие конечной цели – тотальная победа и полное вытеснение как конкурентов, так и бывших союзников – заслоняет собой некие временные потери и отступления, которые обязательно будут на пути.

Нередко неопытные западные переговорщики попадают в эту ловушку кажущейся мягкости и лстивости, полагая, что перед ними – милые и неопытные китайские партнеры. Это впечатление обычно усиливается роскошным приемом, подарками, обещаниями. Все нацелено на то, чтобы мягко и неторопливо расслабить иностранца, выяснить его намерения, связи, возможности. С помощью этой «мягкой силы» *китайцы как бы обволакивают иностранца, постепенно лишая его возможности адекватно оценивать ситуацию.*

Конфуций и душа китайцев

Вы можете ничего не знать о Пушкине, никогда не раскрывать книг Толстого и при этом вполне состояться в России как человек. Вы можете даже не помнить, о чем спорил Платон с Аристотелем, – это не мешает вам сколотить состояние в Европе. Вы можете никогда не слышать о Бертроне Расселе и стать миллионером в США. Но вы ничего не сможете сделать в Китае, если не поймете сути конфуцианства.

Конфуцианство – это отнюдь не тоже самое, о чем говорил сам китайский мудрец Конфуций в VI–V вв. до н. э. *Это целая система политических и морально-этических взглядов – по сути, срез национальной психологии,* – которая получила свое название по имени Конфуция. Но она не сводится лишь к его учению. Конфуцианство – это национальная психология и деловая этика, она воплощена в обществе в виде писаных и неписаных законов, норм взаимоотношений и иерархий.

Прежде всего *прочитайте основное и единственное произведение Конфуция «Лунь юй» (论语, его обычно переводят как «Речи и суждения»)* – собрание его наставлений, изречений и рассказов из его жизни, записанных его учениками. К счастью, «Лунь юй» многократно (увы, не всегда удачно) переводился на многие языки мира, в том числе и на русский. Уверяю вас, это увлекательное и поучительное чтение, которое откроет вам глаза на многое в отношении современных китайцев к традициям, к повседневной жизни, к деловой этике, хотя сам Конфуций всячески сторонился любых форм «извлечения выгоды» и зарекомендовал себя крайне неудачливым администратором.

Позднее конфуцианство оказалось уже мало связано с несколько утопической проповедью самого Конфуция – это, прежде всего, общественно-политическая доктрина, положенная в основу управления страной. Другая часть это доктрины – учение легизма (*法家* – «законников»), разработанное Шан Яном (390–338 до н. э.), которое утверждает,

что в основе управления должен лежать прежде всего закон, поэтому за малейшую провинность надо строго карать, а за заслуги – сразу же вознаграждать. Учение легистов возникло практически одновременно с развитием конфуцианства и, по сути, представляет собой универсальный способ управления азиатским обществом путем сочетания поощрений и наказаний.

Конфуцианство и легизм, действуя совместно, проповедовали несколько важнейших идей, на которых до сих пор базируется китайская политическая культура:

– государство является приоритетной ценностью для каждого человека; служение государству, правителю, какой бы он ни был, – долг любого гражданина. *Китайцы, даже если они недовольны чем-то в своем государстве, всегда стоят на стороне Китая как над-социальной сущности, боятся государства и видят в нем своего единственного надежного защитника;*

– культура и образование представляют собой важнейшие характеристики любого достойного человека;

– человек должен в своей жизни следовать четким принципам, в их числе *уважение к старшим, забота о младших, искренность, честность*», долг. В этом случае в обществе воцарятся гармония и покой;

– общество строится на строгой иерархии, где каждый должен выполнять свою функцию: «правитель должен быть правителем, чиновник – чиновником, отец – отцом, сын – сыном». Если в этой иерархии происходит какой-то сбой, в мире воцаряется хаос, люди начинают выполнять несвойственные им функции. Поэтому надо «исправить имена» (*чжэн*

мин 证明), то есть привести способности человека в соответствие с его должностью и функциями. *Такая строгая иерархия требует от посещающих Китай иностранцев понимания того, кто есть кто в социальной иерархии, и соответствующего обращения с этими людьми. Нарушение иерархии сразу же изобличает вас как «некультурное существо»;*

– в основе функционирования общества лежат некие правила или ритуалы (*ли* 理), которые могут быть даны в виде как писаных законов, так и неписаных договоренностей. Знание этих правил и отличает культурного человека от варвара, «благородного мужа» – от «мелкого человека». Поэтому иностранцы нередко воспринимаются китайцами как люди, «не знающие правил». Эти неуловимые правила невозможно прочитать или выучить, их можно только почувствовать, живя в китайском обществе, по сути, это и есть национальная психология китайцев;

– по отношению к своим согражданам следует вести себя честно, искренне, скромно. Нельзя забывать, что ты живешь в группе или обществе, которые, в свою очередь, являются частью государства. За обман, коррупцию, за попытку жить только личными интересами могут последовать весьма суровые наказания, вплоть до смертной казни. А вот на отношения с иностранцами этот принцип автоматически не распространяется;

– жизнь в скромности и разумном достатке (*сяокан* 小康) является правильным путем всякого человека, даже если он имеет возможность разбогатеть. Кичиться богатством – всегда плохо. Нередко именно потому даже современные китайские миллионеры ведут себя скромно и очень часто вовлечены в социальную помощь населению.

Сегодня в Китае возник даже особый тип «конфуцианских бизнесменов» (*жу шан* 儒商) – людей, которые ведут свои дела строго на основе принципов Конфуция, проявляя при этом себя как интеллектуалы, знатоки культуры и истории. Это значит, что они не только не обманывают ни своих соотечественников, ни иностранцев, но и устанавливают справедливые цены, финансируют социально значимые мероприятия, помогают школам, ведут осо-

бый, «правильный» образ жизни и поддерживают государство. Такое течение «конфуцианских бизнесменов» стало особенно популярным на юге Китая, в том числе и в Гонконге. Но далеко не каждый предприниматель может объявить себя «конфуцианским бизнесменом», необходимо, чтобы само общество признало его статус. Однако, если вы в беседе назовете своего китайского партнера настоящим «конфуцианским бизнесменом», да к тому же «человеком Культуры» – «вэньжэнь» (文人), это будет расценено как тонкая и умелая похвала.

Группа важнее личности

Китай – это страна самых разных групп, кланов и постоянного общения. И это связано с особым, исторически сложившимся типом самооценки.

Китаец воспринимает мир через восприятие групп. Он осмысляет свои качества через оценку этих качеств группой, и в этом плане сознание китайцев является группоориентированным, в отличие от эгоориентированного сознания представителей западной цивилизации. В этом плане для среднестатистического китайца его «контактная группа» играет значительно более важную роль, чем для любого европейца. Речь идет прежде всего о семье, о клановых и кровнородственных связях, о близких знакомых, о сослуживцах, жителях своего квартала или деревни. Именно через них китаец оценивает сам себя: он такой, каким они видят его, он смотрит на себя их глазами. Если представитель западной цивилизации чаще всего для самооценки вступает во внутренний диалог и обычно соотносит свое поведение с христианскими предписаниями, то китаец соотносит себя с оценкой группы. То есть любой поступок рассматривается через призму оценки родственниками, сослуживцами или руководством.

Характерно, что в китайском языке долгое время просто не существовало слова «личность» (хотя личности конечно же были). Если «человек» по-китайски звучит как *жэнь*

(人), то чтобы перевести понятие «индивидуальность» или «личность» обычно просто

говорят «гэ жэнь» (个人) – «отдельно взятый человек» или «каждый человек». Само такое определение просто выделяет отдельного человека из толпы, но не дает ему права на индивидуализм, на отдельный внутренний мир, самостоятельную оценку истории или ситуации.

Из этого следует, что правильное поведение – это то, которое соотнобразуется с общепринятым поведением, с общепринятыми, хотя нередко и неписаными, нормами. Поэтому в Китае никогда не ценились какие-то новаторские формы искусства или неожиданные формы поведения – все должно быть в соответствии с традицией. Не случайно Конфуций говорил: «Я не создаю новое, но лишь повторяю изученное». Хотя китайская молодежь сегодня все больше и больше индивидуализируется, этот процесс также проходит в рамках каких-то групповых норм. Поэтому, находясь в Китае, *всегда внимательно наблюдайте за нормами группового поведения и мышления*. При этом сами также показывайте не столько свою индивидуальность, сколько принадлежность к какой-то группе – это заметно повысит ваш статус.

Группа – это всегда люди, связанные либо кровными, клановыми, либо квазиродственными узами (например, «братья» и «сестры» в различных неформальных группах), но речь всегда идет именно о китайцах, а не об иностранцах.

Как следствие, в Китае надо быть крайне осторожным со всеми новаторскими идеями, выходящими за рамки общепринятого. Это отнюдь не значит, что из-за своей группоориентированности китайцы очень вяло откликаются на все нововведения – скорее наоборот. Стоит кому-то открыть что-то новое, найти какой-то новый способ получения дохода,

выкрасть технологию, как тотчас вся группа включается в этот процесс, создавая конкуренцию и снижая цены. И если по своей креативности в области технологий Китай нередко уступает Западу, то по групповому освоению новых веяний заметно опережает.

Государство – продолжение группы

Все китайцы – патриоты, хотя в это порою очень сложно поверить. Китайцы любят не столько свое государство под названием Китайская Народная Республика, сколько Китай как некую историческую общность. Китайцы – государственники по своей сути. Где бы ни жили китайцы – внутри Китая или за его пределами, – они всегда сохраняют лояльность по отношению к своей стране и своей культуре. И в этом плане государство является продолжением семейной группы.

Бизнес в Китае: особый путь

Стратегическая модель мышления

Издревле в Китае создавались учебники по воинскому искусству, рассказывающие, как победить армию соперника не столько путем прямого военного превосходства, сколько благодаря разного рода уловкам и обманам. Эти способы, которые принято называть стратегическими

или, что более точно, планами (*цзи* 机), были описаны во многих трактатах, самым известным из которых стал конечно же «Сун-цзы бинфа» – «Воинский метод Сунь-цзы», или «Искусство войны Сунь-цзы». Менее известными, но не менее важными были «У-цзы бинфа» – «Воинские методы У-цзы», «Саньши лю цзи» – «36 стратегем» и множество других. В XI в. все подобные трактаты были объединены в ныне знаменитое «Семикнижие воинского канона» («У цзин ци шу»).

Сформировалась даже целая философско-прикладная школа военных стратегов (*бинцзя*), утверждавшая, что «война – это путь обмана». Не стоит думать, что школа военных стратегов только тем и занималась, что учила, как обманывать людей, – это были неординарные философы, которые учили сочетать управление, воспитание с культурой и воинственностью. Но они проповедовали для достижения победы использовать путь хитрости, уловок, обманов.

Сегодня многие пособия по китайскому бизнесу пытаются рассказать о китайских хитростях современной жизни через призму этой военной стратегии. В действительности же это нередко лишь запутывает современных западных читателей, ведь никакого механического переноса этих стратегем на современную жизнь просто не существует, да и, признаемся честно, подавляющее большинство китайских бизнесменов просто никогда этих трудов не читали. Так что не найдется, что, если вы проштудируете всего Сунь-цзы, вы поймете, какие приемы против вас будет использовать китаец.

Но само по себе даже современное китайское мышление стратегическое, оно базируется на весьма большом наборе уловок, хитростей, на создании «ложных целей», запутывании противника и т. д., которые пришли из глубины традиции. Не стоит полагать, что это предназначается только вам – в равной степени это адресуется и каждому соотечественнику. Просто сами китайцы адаптированы к такой манере ведения переговоров, такому типу деловой этики, а вы – нет.

Вот несколько поучительных высказываний – стратегическое, дабы дать представление о том, что такое стратегическое мышление. В древности каждая стратегия иллюстрировалась историей из жизни известных персонажей, сегодня же за этим стоит характерный способ построения деловых отношений. Сначала – история из древности, описывающая принцип *«Пожертвуйте галькой, чтобы забрать нефрит»*.

Император династии Тан Тайцзун очень хотел заполучить свиток великого мастера каллиграфии Ван Сичжи, который тщательно хранил и оберегал один из монахов, никому его не давая. Хитроумный придворный – министр – взялся за это дело и решил проблему таким путем: он принес в подарок монаху каллиграфию другого автора и заявил, что это и есть подлинный Ван Сичжи, а свиток монаха объявил поддельным. Монах был так сильно расстроен, что оставил свой свиток без присмотра, и тот достался императору.

Это – история. Но одновременно образец классической китайской тактики поведения на переговорах: китайские бизнесмены нередко устраивают для гостей роскошные приемы,

преподносят дорогие подарки, чтобы затем полностью забрать у них бизнес. А вот некоторые другие принципы.

«Удалите огонь из-под котла» — прежде чем предпринимать любые действия, надо лишить противника ресурсов, узнать все его аргументы и связи.

«Заколоть противника украденным мечом» — использовать кого-то другого, чтобы он сделал за вас всю неприятную или сложную работу.

«Расслабиться и ждать, пока противник истощит свои силы» — дождаться, пока противник (или партнер по бизнесу) истощит все свои аргументы, выложит на стол все свои козыри, самому же надо оставаться недвижимым и не торопиться предлагать что-то взамен.

«Греть горящий дом» — воспользоваться сумятицей в делах соперника, чтобы увести у него бизнес.

«Пусть ваш голос слышен на Востоке, а атакуйте с Запада» — запутайте своего противника, не дайте ему понять, где будет нанесен главный удар.

«Создавайте нечто из ничего» — старайтесь сделать вид, что у вас много сил и влияния, хотя при этом все это может быть чистым блефом.

«Покажите, что направляетесь по одной дороге, в то время как преследуете совсем по другой» — противник до конца так и не должен узнать, какие реальные цели вы преследуете.

«Наблюдайте за пожаром с другого берега реки» — пускай соперники сражаются между собой, вы должны быть сторонним наблюдателем.

«Спрячьте нож в улыбке» — сделайте так, чтоб ваш противник расслабился благодаря вашему гостеприимству и дружелюбию.

«Пожертвуйте сливой ради персика» — всегда уступайте в малом, чтобы получить значительно больше.

«Украдите козу прямо на ходу» — воспользуйтесь непрофессионализмом вашего оппонента, чтобы отобрать у него добычу.

Таких стратагем — несколько десятков, вряд ли все они используются в чистом виде в деловых отношениях, хотя какое-то представление о некоторых аспектах китайского бизнеса они дают. Вообще древние китайские трактаты — очень полезное чтение.

Успех в истории

Многие сегодня поражены колоссальными успехами современного Китая. Еще бы, даже в условиях кризиса страна наращивает свою экономику!

Но как раз в успехе Китая ничего необычного нет — за этим кроется исторический опыт. И первое, с чем вам придется столкнуться в Китае, — это с наследием исторического опыта выживания. Китай всегда был страной, с одной стороны, с очень высокой степенью организации труда, с другой — подверженной постоянным стихийным бедствиям: разливам рек, налетам саранчи. Все это приучало людей выживать.

Многие китайские компании возникли раньше западных, так, например, к моменту активного прихода европейцев в Китай в XIX в. здесь существовали фирмы, история которых насчитывала 400–500 лет. Например, китайская компания «Жуйфусян» владела десятками магазинов штучных товаров и скобяными лавками на протяжении трехсот лет. Другая компания, «Юйтан», занимающаяся производством и продажей продуктов питания, возникла в 1776 г. и закрылась лишь в 1949 г., после Народной революции в Китае. Своими торговыми династиями славились такие города, как Шанхай, Тянь-цзинь, Ханьчжоу. Так, в Тяньцзине существовало несколько крупных торговых династий, которые возникли в конце XVII — начале XVIII в., то есть в момент воцарения династия Цин, причем эти династии, владевшие десятками магазинов и производств, дожили до XX в.

На севере Китая прославилась сеть аптек «Тунжэньтан», возникшая также в начале правления династии Цин и существующая до сих пор. В целом же в Китае несложно найти торговые династии, которые насчитывают тысячелетнюю историю, причем некоторые из них даже сохранили свои наследственные дома и их названия. Таким образом, «семейный» и при этом чисто китайский капитал приобрел устойчивый характер, возник раньше и существовал в течение более продолжительного времени, нежели аналогичные дома Дюпонов и Ротшильдов.

Уже в XVIII в. китайские компании нередко нанимали на работу удачливых управленцев, которые заведовали делами (*дуншичжан* 董事长), играя роль современных менеджеров. Многие китайские компании к XVII в., а некоторые даже раньше преодолели границы своих кланов и вышли на провинциальный уровень, действуя на территориях, нередко сопоставимых по своим масштабам с территорией Европы. Масштабы деятельности таких компаний могли быть весьма велики. Так, в начале XIX в. в провинции Шэньси некоторые фирмы насчитывали по 3–5 тыс. рабочих. По сути, это были крупнейшие в мире компании доиндустриальной эпохи. За современными успехами Китая стоит не только грамотное управления страной, но и богатые исторические традиции плюс многовековой опыт предпринимательства.

Китайский бизнес: переход улицы «на удачу»

Вы видели, как китаец переходит дорогу? Если нет, понаблюдайте – весьма поучительное зрелище. Он просто идет вперед, невзирая на несущиеся на него автомобили, и нередко даже не глядя на них, иногда он вытягивает перед собой руку, как бы притормаживая движение, но чаще всего не удосуживается сделать даже этого. Он просто идет – идет «на удачу» в нарушении всех правил и даже очевидной логики, которая должна подсказывать ему, что спорить с несущимся на него автомобилем бессмысленно. И что самое поразительное, он добирается до противоположной стороны улицы! Иногда он может просто идти или ехать на велосипеде вдоль дороги, а позади будет ехать машина, громко сигналив ему. Но он не уступит, продолжит размеренно шагать, даже не повернув головы.

Вот это и есть почти точная модель китайского бизнеса. Китайский бизнес развивается так же – без оглядки на кого бы то ни было, по своей собственной логике.

Китаец упорен и монотонен даже в своих на первый взгляд бессмысленных и нелогичных действиях. Как упорный ежик, он толкает перед собой в гору какой-то плод без особой изобретательности и даже хитрости. Главное – не ставить перед собой амбициозных задач (пусть за него это делает государство), а монотонно бить в одну точку, не задумываясь, насколько вообще возможно здесь достичь успеха. Китаец не обращает внимания на экономические законы, на принципы, излагаемые на курсах MBA, – скорее всего, он о них даже вообще не знает.

Вот здесь и заключается первейший принцип китайского бизнеса: упорство, монотонность и игнорирование внешних сигналов. Китайцы несистемны, в Китае напрочь отсутствует менеджмент в западном смысле этого слова. Они не отвлекаются на теоретические построения. Лишь крайне небольшое число современных китайских компаний, чьи руководители обучались на Западе, составляют подробные бизнес-планы и продумывают стратегию развития. Большинство же действуют по наитию, причем часто ошибаются, но в связи с массовостью такого типа попыток результат получается очень удачным.

Китайцы «переходят улицу» по кратчайшей траектории, потому что так проще и быстрее. Без соблюдения каких-то сложных этических и правовых норм и моральных рефлексий, без соблюдения правил дорожного движения, хотя, безусловно, слышали о них. Машины в

Китае могут ехать по диагонали к основным потокам движения, разворачиваться через две сплошных, и – самое поразительное! – аварии здесь крайне редки. И не потому, что кто-то соблюдает правила, а потому, что все понимают внутреннюю логику этого «китайского движения». Таковы же и многочисленные китайские бизнес-схемы – они просты, монотонны и выбирают оптимально короткую траекторию движения: надо устранить всех посредников, сократить количество накладных расходов, напрямую выйти на потребителя. *Великая китайская хитрость – в простоте схем и упорстве во всех действиях.*

Нет ничего такого, что бы ни являлось товаром

Китайцы самым удивительным образом могут все превращать в товар. Китай готов продавать все, в чем есть хотя бы малейшая потребность. Товаром становятся не только продукты производственной сферы, но и сами по себе китайские традиции.

Массовая попытка продать хоть что-нибудь (точнее, все что угодно) имеет буквально характер национального невроза. Как только вы спрашиваете у китайца о каком-нибудь товаре или услуге, считайте, что в тот же момент закладываются основы его появления на новой почве. Китайский ум тщательно «ощупывает» мировой рынок: тысячи китайских групп едут по всему миру, изучая, что пользуется спросом и как это можно продать с наименьшим количеством «некитайских» посредников. Так, группа китайских обувщиков едет не в Италию, где производятся лучшие образцы обуви, а в Москву, где они продаются по баснословным ценам. Как производится обувь, китайцы и так знают, им важно посмотреть, какие именно модели пользуются популярностью. И вот лучшие образцы обуви закупаются в России, в Китае по их лекалам делаются похожие или внешне неотличимые ботинки, и вот уже российский рынок оказывается наводнен итальянско-китайскими образцами. Пускай все это значительно худшего качества, но главное – прорваться на рынок, узнать, как он действует. А дальше уже китайцы постепенно повысят качество и, естественно, цену. Вспомните, как дешево стоили первые китайские образцы бытовой техники, аудио- и видеоплееры, сегодня уже они незаметно сравнялись с аналогичными по качеству и оснащенности брендовыми марками. Это неудивительно – ведь начинка и технологические разработки в них одинаковы. Но западная публика уже привыкла, что китайское «должно стоить дешевле», и продолжает покупать китайские товары, но уже по совсем другим ценам.

На продажу идет и сама традиция, если иностранцы, да и сами китайцы готовы платить за нее. Яркий тому пример – легендарный монастырь Шаолиньсы, который сегодня превращен из знаменитой чань-буддийской обители в настоящее коммерческое производство, действует как акционерное общество, его настоятель является генеральным менеджером, при монастыре открыты туристические агентства, идет производство рекламной продукции. И не важно, что настоящие монахи – носители традиции давно покинули Шаолиньсы – публика готова платить за саму «марку», чем пользуется предприимчивое руководство монастыря.

Бизнес «на зажигалках»

Каждый раз вот уже в течение многих лет, выходя из старого шанхайского аэропорта Хунцяо к стоянке такси, я наблюдаю одну и ту же картину. Длинная очередь извивается вдоль специально выставленных ограждений, движется она быстро, крикливые дежурные с повязками мастерски распахивают людей по такси, и машины уносят их в городские джунгли устремившегося к небу Шанхая. И здесь же в уголке примостилась пожилая женщина – вполне типичная на вид китайская старушка, согбенная, с морщинистым, похожим на резиновую маску лицом. Лето ли, зима ли – она всегда тепло укутана, ведь стоять ей

предстоит долго. Она стоит здесь часами, днями, годами. Одна и та же, одетая всегда одинаково. Она приезжает сюда, к аэропортной очереди, на такси рано утром, уезжает поздно ночью. Она занимается бизнесом, и здесь ее «участок». Она хорошо знает, что китайцы, выходя из аэропорта, всегда закуривают – они самые активные курильщики в мире. В самолете курить нельзя, в маленьком аэропорту – тоже. Изголодавшиеся по дыму, они, получив багаж, стремительно выбегают на улицу, и тут... Оказывается, что все зажигалки и спички либо отобрала строгая служба безопасности при посадке, либо они лежат где-то на дне упакованного багажа. Прикурить не от чего! Старушка это хорошо знает. Она много раз видела эти руки, лихорадочно хлопающие по карманам в поисках зажигалки, а затем беспомощный мечущийся взгляд – у кого бы прикурить? Тут подходит она – у нее всегда наготове десяток дешевых зажигалок. Она покупает их на каких-то развалах в городе и продает здесь процентов на десять – пятнадцать дороже. Бизнес небольшой, но пассажиров из аэропорта выходят сотни...

Это еще один принцип китайского бизнеса – *обнаружить тот участок, где люди просто вынуждены платить деньги*. Пускай прибыль невелика, но она стабильна.

Бей в одну точку

Китайцы в этом плане абсолютно прагматичны и могут даже показаться слишком приземленными – им нужна непосредственная выгода. На уровне обычных предпринимателей они никогда не планируют на несколько шагов вперед – средний китаец пытается получить выгоду «здесь и сейчас».

Государство в Китае занимается глобальной стратегией развития страны, а вот рядовые китайцы порою не занимаются даже тактикой, не говоря уже о долгосрочном планировании.

Конкуренция внутри Китая колоссальна, причем такой она была практически во все эпохи. Китайцы привыкли жить в таких условиях жесткой соревновательности, когда для выживания приходится расталкивать друг друга локтями, придумывать новые способы, красть друг у друга изобретения и инновации. Сложность конкуренции объясняется еще и тем, что общинный уклад не позволял активно соперничать с людьми из своего клана, поэтому острие конкуренции было направлено на чужаков – представителей других кланов или иностранцев.

Другой стиль ведения бизнеса

Если вы едете на переговоры в Западную Европу или США, вы можете вообще ничего не знать ни об истории этих стран, ни об их самобытной культуре. Некоторые тонкости ведения бизнеса можно объяснить за пару дней, а любое агентство по сопровождению бизнеса может представить детальную и вполне точную информацию. Дальше все зависит от того, насколько точно вы сможете воспользоваться всем этим. Проще говоря, никакой дополнительной культурологической подготовки не требуется.

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.