

18. *Дзярновіч, А.* Віцебска-Рыжскія акты XIII–XVII ст.: дагаворы і службовая карэспандэнцыя паміж органамі кіравання горада Віцебска і ганзейскага горада Рыгі (з былога комплексу Ruthenica Дзяржаўнага гістарычнага архіва Латвіі): дакументы гаспадарча-гандлёвыя XV–XVI стст. / А. Дзярновіч. – Мінск: Atheneum, 2005. – Вып. 1. – 88 с.
19. *Якубаў, В. У.* Гандаль палачан па Дзвіне ў 161 г. / В. У. Якубаў // Беларускае Падзвінне: вопыт, метадыка і вынікі палявых і міждысцыплінарных даследаванняў: зб. навук. арт. III Міжнар. навук.-практ. канф., Полацк, 14–15 крас. 2016 г.: у 2 ч. / Полацкі дзярж. ун-т; пад агул. рэд. Д. У. Дука. – Новаполацк, 2016. – Ч. 2. – С. 37–43.
20. *Скепян, А.* Гандлёвыя дамы і прадстаўнікі на тэрыторыі Беларусі / А. Скепян // Гісторыя гандлю на тэрыторыі Беларусі: зб. навук. арт. / НАН Беларусі, Ін-т гісторыі; уклад. А. А. Скепян; рэдкал.: А. А. Каваленя [і інш.]. – Мінск, 2016. – С. 148–156.
21. Ганзейскі союз Новага времени [Электронны ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki>. – Дата доступа: 23.12.2017.
22. Псков и Ганза в эпоху средневековья [Электронны ресурс]. – Режим доступа: hansaproject.ru/robochiy-paket. – Дата доступа: 23.12.2017.
23. Великий Новгород и Ганзейский союз Нового времени [Электронны ресурс]. – Режим доступа: adm.nov.ru. – Дата доступа: 23.12.2017.
24. Полоцк вступил в Ганзейский союз Нового времени [Электронны ресурс]. – Режим доступа: naviny.by/rubrics/society. – Дата доступа: 23.12.2017.

Поступила в редакцию 20.02.18

О. М. Рощинская, М. Н. Трушко

ЭТНОКУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕНТАЛИТЕТА И ПОВЕДЕНИЯ КИТАЙЦЕВ

В статье рассматриваются истоки и этнокультурные особенности менталитета китайцев, знание чего является необходимым условием успешной работы всех тех, кто участвует в межкультурных коммуникационных процессах, сотрудничает в различных областях с представителями этого народа. Особое внимание уделено анализу поведения китайских бизнесменов при ведении деловых переговоров с иностранными партнерами. Понимание языка делового общения китайцев будет способствовать более эффективному сотрудничеству с ними, позволит избежать в этой работе многих ошибок и недоразумений.

Чтобы быть успешным в сложном современном мире и эффективно общаться с представителями других народов, необходимо иметь представление о специфике их менталитета, базовой модели поведения и на основе этих знаний выбирать наиболее эффективные формы взаимодействия с партнерами. Это правило касается не только сотрудничества на межгосударственном уровне, но и личных контактов.

Сегодня особый интерес для нашего государства в целом и бизнеса в частности представляет бурно развивающийся Китай, который претендует на лидирующую позицию в мире. За сравнительно короткое время в стране произошел значительный рост экономики, осуществился колоссальный прорыв практически во всех сферах деятельности, в том числе и в высокотехнологическом секторе. Современный Китай оказывает серьезное влияние на мировую политику и экономику, становясь весьма привлекательным партнером для многих стран.

Для Республики Беларусь сотрудничество с Китаем, в первую очередь экономическое, является выгодным и открывает большие перспективы. Во-первых, Китай, будучи крупнейшим торговым партнером, предлагает для белорусских потребителей широкий спектр самых разнообразных товаров. Во-вторых, белорусские товары находят спрос на китайском рынке. В-третьих, китайцы сегодня признаются народом, лидирующим по спросу на туристические услуги. Так, например, в 2017 г. в нашу страну приезжали более 20 тысяч китайских туристов. Представители крупнейшего государственного туристического оператора КНР – корпорации «Китайская национальная туристическая группа» выражают уверенность в том, что в ближайшем будущем это число значительно увеличится, а это, безусловно, благоприятно скажется на развитии базы въездного туризма в нашей стране. В-четвертых, Китай является крупнейшим поставщиком рабочей силы, немало китайцев трудится в Республике Беларусь. В-пятых, Китай активно инвестирует свои средства в экономику нашей страны.

Но, несмотря на то, что Китай – один из самых заманчивых объектов для делового сотрудничества, следует не забывать, что китайцы являются сложными деловыми партнерами, склонными менять правила игры, отказываться от принятых прежде договоров для достижения более выгодных для себя условий, к чему зарубежные партнеры часто бывают просто не готовы. Именно поэтому для успешного взаимодействия с китайской стороной, для предотвращения возможных ошибок, просчетов надо знать и понимать менталитет и этнокультурные особенности китайцев. Далее в статье и будет идти речь о специфике взаимодействия с китайцами с учетом их национальных особенностей.

Чтобы лучше понять мировоззрение, стиль и способ мышления китайцев, соответствующие им принципы и нормы поведения, следует тщательно изучать не только современную ситуацию, но и учитывать историю культуры Китая.

Китай – одна из древнейших мировых цивилизаций, единственная на земле страна, где преемственность культуры сохраняется на протяжении более четырех тысячелетий. Поэтому без учета значимости в этом обществе традиций, устойчивости нравственных норм и представлений, которые всегда базировались на глубокой китайской философии, понимание различных аспектов современной культуры этой страны невозможно. Этнокультурные особенности менталитета и базовых черт национального характера китайцев формировались на протяжении многих веков. Большое влияние на их становление оказали следующие обстоятельства.

Китайская империя длительное время развивалась в условиях изолированности, без влияния других стран. Апофеозом этой отгороженности стала Великая Китайская стена – не только памятник мировой культуры, но и распространенное выражение, говорящее о высшей степени обособленности. Это обстоятельство способствовало становлению уникальной, отличающейся буквально по всем аспектам культуры.

На менталитет, базовые черты национального характера китайцев, безусловно, оказал влияние и основной вид деятельности, которым издревле было земледелие. Оно требовало много времени, больших физических затрат, коллективных усилий. Без этих качеств в глубокой древности просто не было бы возможности выжить. Именно этим объясняется необыкновенное трудолюбие и настойчивость китайского народа, способного терпеливо и многократно делать одну и ту же работу, чтобы добиться нужного результата. Китайцев отличает особое отношение к труду. Если у других народов он воспринимается как вынужденное напряжение, то у китайцев труд – это удовольствие. Именно благодаря особенностям менталитета, ценностям, на которые ориентировался китайский народ с давних времен, он смог добиться столь значимых результатов сегодня. Китай за последние десятилетия превратился в фабрику мирового значения. Произведенные там товары являются доминирующими и имеют спрос в самых разных странах. Китайцы умеют делать практически все. И если еще совсем недавно их ругали за откровенное заимствование чужих изобретений и промышленных образцов, то сегодня картина иная. На рынки разных стран поставляется высококачественная продукция, которую с удовольствием приобретают потребители разного уровня. На упреки в заимствовании чужих идей и технологий китайцы отвечают истинно по-китайски: «я повторил мастера, значит – я сам мастер». С этой фразой связано трепетное отношение китайцев к учительству, к учебе, образованности в целом, которые весьма высоко ценились в Китае с древних времен. Именно люди, руководствующиеся подобными рода установками, смогли вытащить предельно отсталую страну на передовые рубежи в мировой экономике и завалить весь мир своими товарами.

Один из самых важных принципов китайской культуры – традиционализм. Он проявляется в почитании традиций предков, семейственности, национальной идентификации. Чем древнее традиция, тем с большим уважением к ней относится народ, причем она почитается так, что нередко ее ставят выше закона. Как и все восточные люди, китайцы привержены ритуалам, сохранение внешних атрибутов отношений и взаимодействий для них весьма важно [1, с. 98–112]. Правда, в последнее время (особенно в молодежной среде) замечается тенденция к снижению значимости ритуалов.

С традициями, как отмечают все исследователи китайской культуры, связаны религиозные верования, возникшие в глубокой древности. Они отличались от верований других народов тем, что делали акцент не на божественных силах, а на нравственно-этических принципах. Особое место у китайцев занимали культ Неба и культ предков. Свою страну они называли Поднебесной, искренне веря, что она занимает особое, избранное место

в мироздании. Так, например, известно, что в XVII в. император Канси запретил проповедовать христианство на территории Китая только потому, что в Священном Писании ничего не сказано о том, что Китай находится в центре мира. Со временем китайцы познакомились со многими странами и народами, но по традиции продолжали придерживаться веры в свою исключительность. Не отсюда ли истоки высокой самооценки самих китайцев, так заметно проявляющейся в менталитете народа?

По общему признанию, наибольшее влияние на общественное сознание китайцев оказало конфуцианство – великое философско-религиозное учение, оставившее неизгладимый след в истории и культуре Китая. Оно оказалось востребованным с V в. до н.э. до нынешнего времени. Даже лидеры коммунистического Китая оказались вынужденными апеллировать к тем нравственным и общественным нормам, которые были выработаны великим философом, педагогом, государственным и политическим деятелем Кун Фу-Цзы (Конфуцием), жившим в 551–479 гг. до н.э. Это было непростое для Китая время, когда остро стояла задача спасения страны, которая находилось в тот период на грани распада. Конфуцианство основой своего учения сделало нравственно-этические и социальные принципы, представленные в их неразрывном единстве. Оно ориентировало человека на высокие моральные ценности, позволяющие быть полезным и достойным общества, в котором он жил. От истинного гражданина требовалось следование двум основным принципам: гуманности и долгу. Гуманность предполагала наличие таких качеств, как человеколюбие, добропорядочность, справедливость, миролюбие. Долг же трактовался как моральное обязательство, которое человек берет на себя перед обществом и другими людьми. Его основу составляли добродетельность, безоговорочная преданность правителю, вышестоящим по положению, уважительное отношение к родителям, старшим и сохранение супружеской верности. Учение Конфуция нашло отклик у представителей самых широких слоев китайского народа, превратившись, по существу, в государственную идеологию страны. Влияние этого учения было столь велико, что после смерти Конфуция оно становится национально-государственной религией Китая.

Благодаря учению Конфуция характерным для китайского менталитета стало уважительное отношение к прошлому, к истории своей Родины. Конфуций и его последователи считали, что бережное отношение к прошлому является действенным способом сплочения и накопления сил перед любой угрозой народу и государству. Отсюда опора на традицию, предусматривающую выполнение мельчайших предписаний, ритуальных и общественных действий, сопровождающихся высоким уровнем ответственности. По мнению многих исследователей, именно такой подход дал китайскому народу внутреннее преимущество над другими нациями и сформировал его твердую веру в благополучное будущее своей страны. Эти установки хорошо прослеживаются в поведении и современных китайцев. В отличие от других стран, история в Китае всегда оценивается позитивно, в ней нет ошибок, хотя есть «разные периоды» [2, с. 78]. Государство – высшая ценность для любого китайца. Долг, служение государству – обязанность каждого гражданина.

Для китайцев всегда общее было важнее личного. Человек – это всего лишь винтик в механизме государства. Китайцы, даже если они недовольны чем-то в своем государстве, всегда стоят на его стороне, всегда радуются его успехам. Граждане Китая не приемлют негативную информацию, касающуюся истории страны, не любят обсуждать древних или современных правителей. Многие исторические события страны стали сюжетами художественных произведений, на которых обучаются и воспитываются китайские школьники согласно достойным образцам [3, с. 191–192]. Преданность государству проявляется и в высоком уровне патриотизма, выражающегося в готовности принести себя в жертву ради интересов страны. Смерть на поле боя для китайца считалась меньшим позором, чем возможность быть побежденным, поверженным, но не защитившим Родину.

Человек, достойный совершенного государства, по конфуцианству, должен был быть не только высоконравственным, но и образованным, всесторонне развитым. Связанное с традициями почитание образованности является важной чертой менталитета китайцев. Во времена Конфуция чиновниками могли стать только образованные люди. Образованность обеспечивала достаточно высокое положение и материальный достаток. Согласно заветам Конфуция, только моральный человек мог занимать государственный пост, поскольку именно у такого чиновника долг оказывается сильнее естественного чувства к наживе. Признание образования как значимой ценности ярко выражено в Китае и в настоящее время. Добросовестное отношение к учебе является отличительной чертой современных молодых китайцев.

Для китайского общества характерной достаточно строгая иерархия общественных отношений. Это, по мнению китайцев, обеспечивает порядок в обществе. Каждый должен выполнять свои функции, знать свое место. Китайцам присуще, хотя не столь откровенно проявляющееся, как в прежние времена, чиновничество. С ним напрямую связаны такие качества, как послушание и дисциплина, которые китайцам были свойственны всегда. К высокопоставленным персонам, начальству принято относиться с почтением, безропотно выполняя их указания. Именно эта черта поведения нашла отражение в многочисленных произведениях художественной литературы, в которых сформировался устойчивый образ смиренного и покорного китайца, свято чтящего старших и начальников.

Традиция ориентирует китайцев на почтительное отношение к старшим, и прежде всего к родителям, что обеспечивает, по их мнению, стабильность, покой и гармонию как в семье, так и в обществе.

При встрече с иностранцами китайцы, как правило, ведут себя приветливо, готовы оказать помощь. Но есть особенности менталитета и черты характера, которые настораживают или даже возмущают иностранцев. В первую очередь, это чрезмерно высокая оценка своей страны. Конечно, современные китайцы уже не утверждают, что их государство находится в центре мира, но на уровне подсознания это ощущение, как и чувство превосходства над другими народами, у них сохранилось на самом глубинном уровне.

Именно поэтому нередко китайцы не очень высоко ценят законы и традиции других стран, не обращают внимания на мнение иностранцев, стараясь нередко его просто игнорировать.

Китайцев часто характеризуют как людей хитрых и скрытных. Но то, что другим кажется хитростью и скрытностью, сами китайцы расценивают как осторожность. Они считают себя открытыми и гостеприимными. Но эти качества проявляют только по отношению к тем, кому могут доверять. Традиционно в психологии китайцев существует четкое разделение по принципу «свой – чужой». Конфликты с иностранными захватчиками вкупе с обособленностью страны на протяжении нескольких веков сформировали у них недоверие к «незнакомцам» [4, с. 3]. Именно поэтому довольно часто предложения, высказываемые иностранными партнерами, китайцы воспринимают с настороженностью, а обман, ложь по отношению к чужим не считают зазорными. Знатоки китайского менталитета обращают внимание на то, что с китайцами надо постараться как можно скорее стать «своим». Но не стоит забывать при этом, что дружба в понимании китайцев – это не эмоциональная связь, а, скорее, отношения, основанные на взаимопомощи и оказании услуг, ориентированные на долговременное сотрудничество.

Известно, что китайские бизнесмены очень тщательно готовятся к деловым взаимоотношениям, спонтанность практически исключена. В период подготовки и во время деловых контактов китайцы много внимания уделяют двум аспектам: сбору информации о предмете обсуждения и о партнерах по переговорам. Часто для решения этих задач проводятся многочисленные неформальные мероприятия. Установление деловых контактов с партнерами из Китая длится, как правило, долго. Китайцы вначале досконально изучают все нюансы предложения, могут прибегнуть к помощи экспертов, посредников, которые профессионально владеют вопросом.

Как отмечалось ранее, китайцы традиционно считаются очень трудными партнерами, умеющими искусно играть в свою пользу на переговорах, при заключении сделок. Что надо иметь в виду при осуществлении деловых контактов с ними?

Существует мнение, что китайцы более искусны в искусстве добиваться своей выгоды, чем представители других народов. Великая китайская хитрость – в простоте схем и упорстве во всех действиях. Китайские бизнес-схемы ориентированы на оптимально экономичные формы взаимодействия: отказ от услуг посредников, прямой выход на потребителя, сокращение накладных расходов. Современное китайское мышление базируется на весьма большом наборе уловок, хитростей, на создании «ложных целей», запутывании противника и т. д. Под маской неторопливости, упертости, непонятливости, неповоротливости китайцы обычно бьют в одну точку до тех пор, пока дело не будет закончено в их пользу.

Китайцы любят и умеют торговаться, они самым удивительным образом могут все превращать в товар и готовы продавать все, в чем есть хотя бы малейшая потребность. Это хорошо прослеживается по географии рынка сбыта китайских товаров. При заключении торговых сделок они часто

блефуют и набивают цену, ибо, согласно широко распространенному среди китайцев убеждению, торгуются только те клиенты, которые действительно заинтересованы в покупке товара.

Преуспевают китайские бизнесмены и в тех направлениях бизнеса, где люди просто вынуждены платить деньги. Китайцы в этом плане абсолютно прагматичны и могут даже показаться слишком приземленными. Их интересует пусть невысокая, но стабильная прибыль. На уровне обычных рядовых предпринимателей они никогда не планируют на несколько шагов вперед – средний китаец пытается получить выгоду «здесь и сейчас» [2, с. 38].

Отстаивая свои интересы, китайцы нередко используют две тактики: давление и спешку. Главная задача китайской стороны – побороть партнеров, заставить их потерять бдительность. При этом следует помнить, что сами китайцы редко принимают решения поспешно, не обдумав все «за» и «против», а также о том, что они не идут на уступки до тех пор, пока не выслушают все предложения и не оценят все возможности своих потенциальных партнеров. Ошибки и просчеты, допущенные партнерами, обязательно будут использованы китайцами против них.

От интересных, перспективных предложений в Китае принято первоначально отказываться, чтобы потом согласиться. Учитывая эту специфику, иностранцам следует отказываться мягко и не очень решительно. Правильно сформулированный отказ как раз будет означать согласие.

Необходимо иметь в виду еще и то, что контракт с китайцами не является гарантией соблюдения всех условий сделки. Если вдруг возникнут юридические проблемы, отстоять свои права, особенно при работе с малым бизнесом, будет практически невозможно.

В ходе деловых встреч с зарубежными партнерами китайцы ведут себя подчеркнуто официально и сдержанно. У них не принято демонстрировать свои эмоции, особенно на начальных стадиях общения. Важной процедурой в деловых отношениях является обмен визитками, которые для китайцев служат показателем статуса и занимаемого положения. Во время установления контактов с представителями Китая не приветствуются тактильные прикосновения, особенно по отношению к лицам женского пола. Исключения из этого правила составляют рукопожатия, которые, как и в деловом мире в целом, приняты и в Китае.

Основное правило ведения дел с китайцами – не наживать себе врагов. Исследователи делового этикета этой страны отмечают, что китайцы злопамятны и мстительны, часто импульсивны в своих поступках. Во избежание неприятных ситуаций важно помнить о том, что для них чрезвычайно важно при любых обстоятельствах «сохранить лицо». «Потеря лица» воспринимается ими весьма болезненно. Именно поэтому любые сложные вопросы в ходе деловых контактов с китайцами следует разрешать очень деликатно, без раздражения. Нужно стремиться к тому, чтобы не допускать ситуаций, при которых китаец почувствовал бы себя «потерявшим лицо». По этим же соображениям любой отказ должен оформляться в деликатной форме, так, чтобы не задеть самолюбия собеседника. Он должен обставляться таким

образом, словно сложились некие обстоятельства, не зависящие от участников взаимодействия. Это имеет отношение к любым шуткам, которых лучше избегать. Дело всё в том, что юмор и шутки Запада значительно отличаются от китайских. Из-за незнания этих различий можно попасть в очень неприятное положение.

В деловых отношениях с китайцами нужно быть очень пунктуальными, хотя сами китайцы иногда опаздывают на встречу на 20–30 минут без всякой видимой причины. Собственное опоздание для них не означает ничего страшного, а вот задержка зарубежного партнера будет воспринята как невежливость.

В деловой сфере одежда и внешний вид чаще всего не являются показателями реального статуса китайцев. Только представители крупных корпораций, активно работающие с западными компаниями, а также молодые китайские предприниматели в крупных городах одеваются с подчеркнутым шиком. Даже работники государственных ведомств могут явиться на встречу в темных стандартных костюмах и рубашках не первой свежести. Во многом это объясняется традиционным стремлением к «равной бедности», уравниванию в статусе и положении [6, с. 44].

Для проявления своего почтения к иностранным партнерам китайцы часто пользуются зваными трапезами, а также преподносят подарки. Зарубежным партнерам в ответных акциях нужно внимательно отнестись к символике подарков, так как некоторые символы, уместные в западной традиции, неприемлемы в китайской.

Таковы основные особенности китайского менталитета, без учета которых трудно найти общий язык с представителями этого народа. Но в процессе межкультурного общения не менее важными будут и умения увидеть другую культуру своими глазами, творчески подходить к выработке соответствующего стиля собственного поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борзова, Е. П. Восток и Запад: сравнительный анализ культур / Е. П. Борзова // Труды Санкт-Петерб. гос. ун-та культуры и искусств. Культура. Культурология. – СПб : ОНИКС, 2010. – 386 с.
2. Малявин, В. В. Китайская цивилизация / В. В. Малявин – М. : АСТ, 2001. – 632 с.
3. Сюй, Х. Особенности китайского национального характера / Х. Сюй // Молодой ученый. – 2011. – 478 с.
4. Johnl, G. MarkLam M. The Chinese Negotiation / G. Johnl // Harvard business review. – 2003. – 167 p.
5. Виноградский, Б. Б. Менеджмент в китайской традиции: учеб. пособие / Б. Б. Виноградский, В. С. Сизов; под ред. Б. Б. Виноградского. – М. : Экономист, 2007. – 134 с.
6. Маслов, А. А. Китай и китайцы: о чем молчат путеводители / А. А. Маслов. – М. : Рипол Классик, 2013. – 125 с.

Поступила в редакцию 04.04.18