

Doing business in China ممارسة الأعمال التجارية في الصين

المعلم محمد المهر
٠٧٧٠٠٥٤٥٤٥

Today, we talk to Mr Ghanem, a businessman based in Amman who often visits China. We asked him when he first started doing business with China. 'I've been doing business with China for many years. My first trip there was in 2004 CE, and it was not very successful.' Why was it not successful? 'I worked for a small computer company in Amman. They sent me to China when I was still quite young. If only the company had realised that the Chinese respect age and experience more than youth!' Did you make any mistakes on that visit? 'Yes! I wish I had researched Chinese culture before I visited the country.

اليوم ، نتحدث مع السيد غانم ، رجل أعمال مقره في عمان والذي غالبا ما يزور الصين. سألناه عندما بدأ العمل مع الصين لأول مرة. "لقد كنت أعمل مع الصين لسنوات عديدة. كانت أول رحلة لي في عام ٢٠٠٤ م ، ولم تكن ناجحة للغاية." لماذا لم تكن ناجحة؟ "عملت في شركة كمبيوتر صغيرة في عمان. أرسلوني إلى الصين عندما كنت لا أزال صغيراً. لو الشركة فقط قد أدركت أن الصين تحترم العمر و الخبرة أكثر من الشباب! "هل ارتكبت أي أخطاء في تلك الزيارة؟ نعم فعلا! اتمنى لو كنت قد بحثت عن الثقافة الصينية قبل زيارتي للبلد.

In order to be successful in China, you need to earn their respect. Chinese business people will always ask about a company's successes in the past. However, because I worked for a new company, I could not talk about its track record. We did not do any business deals on that first trip.' When did you learn how to be successful in China? 'I joined a larger company and they sent me on a cultural awareness course. On my next visit to China, it felt as if I hadn't known anything on my first visit!' What advice can you give to people wanting to do business in China? 'Before I visit a company, I send recommendations from previous clients.

لكي تكون ناجحا في الصين ، عليك أن تكسب احترامها. وسيسأل رجال الأعمال الصينيون دائما عن نجاحات الشركة في الماضي. ومع ذلك ، ولأنني كنت أعمل في شركة جديدة ، لم أتمكن من التحدث عن سجلها. لم نقم بأي صفقات تجارية في تلك الرحلة الأولى. متى تعلمت كيف تنجح في الصين؟ "انضمت إلى شركة أكبر وأرسلتني في دورة توعية ثقافية. في زيارتي التالية للصين ، شعرت كما لو أنني لم أكن أعرف أي شيء عن زيارتي الأولى! ما هي النصيحة التي يمكنك تقديمها للأشخاص الراغبين في القيام بأعمال تجارية في الصين؟ "قبل أن أقوم بزيارة الشركة ، أرسل توصيات من عملاء سابقين

I also send my business card with my job position and qualifications translated into Chinese.' Can you tell us about your last meeting in China? 'Of course! I arrived on time. You must not arrive late, as this shows disrespect. Then, when I met the company director, I shook hands with him gently. I began the meeting by making small talk about my interesting experiences in China. During the meeting, I made sure that my voice and body language were calm and controlled. I never told a joke, as this may not be translated correctly or could cause offence.' Was it a successful meeting? 'Yes, it was. I knew that the director had researched my business thoroughly before the meeting, so I was prepared for his detailed questions.

أرسل أيضًا بطاقة نشاطي التجاري التي تحمل وظيفتي ومؤهلاتي المترجمة إلى اللغة الصينية. "هل يمكنك إخبارنا عن آخر اجتماع لك في الصين؟ بالتأكيد! وصلت في الوقت المحدد. يجب ألا تصل متأخرا ، لأن هذا يدل على عدم الاحترام. ثم ، عندما قابلت مدير الشركة ، صافحته برفق. لقد بدأت الاجتماع من خلال الحديث الصغير عن تجربتي المثيرة للاهتمام في الصين. خلال الاجتماع ، تأكدت من أن صوتي ولغة الجسد كانت هادئة ومسيطر عليها. لم أخبر نكتة أبداً ، لأن هذا قد لا يترجم بشكل صحيح أو يمكن أن يتسبب في جريمة. "هل كان اجتماعاً ناجحاً؟ نعم لقد كان هذا. كنت أعلم أن المخرج قد أجرى أبحاثاً على أعمالي بشكل كامل قبل الاجتماع ، لذلك كنت على استعداد لأسئلته التفصيلية

When I began negotiating, I started with the important issues. The Chinese believe in avoiding conflict. It is always important to be patient. I was prepared to compromise, so in the end, the meeting was successful.'

عندما بدأت التفاوض ، بدأت مع القضايا الهامة. يؤمن الصينيون في تجنب الصراع. من المهم دائماً التحلي بالصبر. كنت على استعداد لتقديم تنازلات ، لذلك في النهاية ، كان الاجتماع ناجحاً.

businessman رجل أعمال
based على أساس
deals on يتعامل
awareness وعي
recommendations توصيات

clients عملاء
position موضع

joke نكتة
offence جريمة
negotiating المفاوضات
avoiding تجنب
compromise مرونة

qualifications مؤهلات
translated مترجم
arrived وصل
disrespect عدم احترام

