

Doing business in China
ممارسة الأعمال التجارية في الصين

The word	The meaning
be prepared for detailed questions يكون جاهز للإجابة عن أسئلة تفصيلية	to have the ability to understand complicated questions and respond to them appropriately امتلاك القدرة لفهم الأسئلة المعقدة و يستجيب لهم بشكل صحيح
do a deal يعقد صفقة	to arrange an agreement in business ترتيب اتفاقية في الأعمال التجارية
give a business card يعطي كرت العمل	to give someone a card that shows a business person's name, position and contact details إعطاء شخص بطاقة تُظهر الاسم والمركز الوظيفي وبيانات الاتصال
make small talk يقدم حديث قصير	to have an informal chat with someone in order to start a conversation القيام بحديث رسمي مع شخص من أجل البدء بالحوار
negotiate يفاوض	to discuss something in order to reach an agreement, especially in business or politics مناقشة شيء من أجل الوصول لاتفاقية، خاصة في الأعمال التجارية والسياسة
shake hands يصافح	to move someone's hand up and down in a greeting يحرك يد شخص ما للأعلى وللأسفل في التحية
tell a joke يخبر نكتة	to say something to make people laugh قول شيء لجعل الناس يضحكون

Doing business in China
ممارسة الأعمال التجارية في الصين

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.'

اليوم نتحدث إلى السيد غانم، وهو رجل أعمال مقيم في عمان، والذي غالباً يزور الصين. نحن سألناه متى هو بدأ لأول مرة بممارسة الأعمال التجارية مع الصين. "أنا أمارس الأعمال مع الصين لسنوات عديدة. رحلتي الأولى هناك كانت في 2004م، وهي لم تكن ناجحة جداً.

who, him, he, I, my: Mr. Ghanem/ there: China/ it: my first trip.

لماذا هي
Why was it not successful?

عندما أرسل شركة
'I worked for a small computer company in Amman. **They** sent me to China when **I** was
ما زال أحترم
still quite young. If only the company had realised that the Chinese respect age and
الشباب أكثر من الخبرة
experience more than youth!'

لماذا لم تكن ناجحة؟
أنا عملت عند شركة حاسوب صغيرة في عمان. هم أرسلوني إلى الصين عندما أنا ما زلت شاباً جداً. تمنيت لو أن الشركة أدركت
بأن الصينيين يحترمون العمر والخبرة أكثر من الشباب!

it: my first trip/ I: Mr. Ghanem/ they: a small computer company.

أخطاء أي صنع/ قام بـ
Did you make any mistakes on that visit?

من أجل ثقافة
'Yes! **I** wish **I** had researched Chinese culture before **I** visited the country. In order to be
احترام يكسب
successful in China, you need to earn **their** respect. Chinese business people will always
ناجح
ask about a company's successes in the past. However, because **I** worked for a new
على الرغم من ذلك نجاحات
company, **I** could not talk about **its** track record. We did not do any business deals on
سجل الشهرة
رحلة أولى تلك
that first trip.

هل قمت بأي أخطاء في تلك الزيارة؟
نعم! أنا أمل بأنني بحثت في ثقافة الصينيين قبل أن أزور دولتهم. من أجل أن تكون ناجح في الصين، أنت تحتاج أن تكسب
احترامهم. رجال الأعمال الصينيين سوف يسألوك دائماً عن نجاحات الشركة في الماضي. على الرغم من ذلك، لأنني عملت في
شركة جديدة لم أستطع التحدث عن سجل شهرتها. نحن لم نقوم بأي أعمال تجارية في تلك الرحلة الأولى.

you, I: Mr. Ghanem/ their: Chinese/ its: a new company/ that: first trip.

تكون كيف يتعلم
When did you learn how to be successful in China?

دورة توعية
'I joined a larger company and **they** sent **me** on a cultural awareness course. On **my** next
التحققت بـ
visit to China, **it** felt as if **I** hadn't known anything on **my** first visit!'
أي شيء لم أعرف شعرت
متى تعلمت كيف تكون ناجحاً في الصين؟
أنا التحقت بشركة أكبر وهم أرسلوني بدورة توعية ثقافية. في رحلتي التالية إلى الصين، شعرت وكأنني لم أعرف شيء في
رحلتي الأولى.

you, I, me, my: Mr. Ghanem/ they: a larger company/ its: my next visit to China.

يريد يعطي نصيحة
What advice can you give to people wanting to do business in China?

زبائن سابقين توصيات
'Before **I** visit a company, **I** send recommendations from previous clients. **I** also send **my**
مترجمة مؤهلات مركز وظيفي
business card with **my** job position and qualifications translated into Chinese.'

ما النصيحة التي تستطيع إعطاؤها للناس الذين يريدون القيام بأعمال تجارية مع الصين؟
قبل أن أزور الدولة، أرسل توصيات من زبائن سابقين. أنا أيضاً أرسل بطاقة أعمال مع مركزي الوظيفي ومؤهلاتي مترجمة إلى اللغة الصينية.

you, I, my: Mr. Ghanem.

اجتماع ماضي يخبر
Can you tell us about your last meeting in China?

عدم احترام يظهر وصلت
'Of course! **I** arrived on time. You must not arrive late, as **this₁** 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 **this₂**
may not be translated correctly or could cause offence.'

هل تستطيع أن تخبرنا بخصوص اجتماعك الماضي (الأخير) في الصين؟
بالطبع! أنا وصلت على الوقت. أنت لا يجب أن تصل متأخر، لأن هذا يظهر عدم احترام. بعد ذلك، عندما قابل مدير الشركة،
صافحته بهدوء. أنا بدأت الاجتماع من خلال حديث قصير عن تجاربي الممتعة في الصين. خلال الاجتماع، تأكدت بأن صوتي
ولغتي الجسد هادئين ومسيطر عليهم. أنا لم أخبر أبداً نكتة، لأنها ربما تتم ترجمتها بشكل غير صحيح أو تسبب استياء.
you, your, I, my: Mr. Ghanem/ this₁: arrive late/ him: the company director/ this₂: a joke.

Was it₁ a successful meeting?

قبل بعمق بحث
'Yes, **it₁** was. **I** knew that the director had researched **my** business thoroughly before the
meeting, so **I** was prepared for **his** detailed questions. When **I** began negotiating, **I** started
with the important issues. The Chinese believe in avoiding conflict. **It₂** is always important
to be patient. **I** was prepared to compromise, so in the end, the meeting was successful.'

هل كان الاجتماع ناجحاً؟
نعم. أنا عرفت بأن المدير بحث في أعمالتي التجارية بعمق قبل الاجتماع، لهذا أنا كنت مستعد لأسئلته التفصيلية. عندما بدأ
التفاوض، أنا بدأت بالقضايا المهمة. الصينيين يؤمنون بتجنب الخلاف. إنه دائماً مهم أن تكون صبور. أنا كنت مستعد للتسوية
(التفاهم أو الوصول لحل وسط)، لهذا في النهاية، كان الاجتماع ناجحاً.
it₁: last meeting/ I, my: Mr. Ghanem/ his: the director/ it₂: to be patient.

Comprehension: الاستيعاب:

1- Why was Mr. Ghanem's first business trip to China not successful?

لماذا أول رحلة أعمال تجارية للسيد غانم في الصين لم تكن ناجحة؟

It wasn't successful because he didn't have enough knowledge about the culture of China, and he was too young.

2- What do you think is a "track record"?

ماذا تعتقد معنى "سجل الشهرة"؟

A "track record" is your reputation based on the things you have done or not done in the past.

"سجل الشهرة" هو شهرتك بناءً على أشياء قمت بها أو لم تقم بها في الماضي.

3- What does the word "his" in bold in the text refer to?

على ماذا تعود الكلمة "his" المكتوبة بالغامق في النص؟

المدير the director

4- What changed when Mr. Ghanem visited China for the second time?

ما الذي تغير عندما زار السيد غانم الصين للمرة الثانية؟

He had been on a cultural awareness course and so he knew how to do business in China.

أخذ دورة توعية ثقافية ولهذا عرف كيف يقوم بأعمال تجارية في الصين.

5- What similarities do you think there are, in terms of expectations at business meetings, between China and Jordan?

برأيك، ما أوجه الشبه بين الأردن والصين بخصوص التوقعات في اجتماعات الأعمال التجارية؟

the need to be culturally aware, the need for preparation, the need to listen carefully and negotiate.

6- Do you think that you would be a successful business person in China? Why/ Why not?

هل تعتقد بأنك سوف تكون رجل أعمال ناجح في الصين؟ لماذا/ لماذا لا؟

No, because I don't know much about Chinese culture. Also, I'm still young whereas the Chinese respect age and experience more than youth.

لا، بسبب أنني لا أعرف كثيراً بخصوص الثقافة الصينية. أيضاً، أنا ما زلت شاباً بينما الصينيين يحترمون العمر والخبرة أكثر من الشباب.

Ministerial questions from previous years:

أسئلة وزارية لسنوات سابقة:

2020:

Mr. Ghanem: I wish I had researched Chinese culture before I visited the country. 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.

- The sentence which shows Mr Ghanem's regret for not researching Chinese culture before visiting China is -----.

A) I wish I had researched Chinese culture before I visited the country.

B) In order to be successful in China, you need to earn their respect.

C) Chinese business people will always ask about a company's successes in the past.

D) We did not do any business deals on that first trip.

الجملة التي تظهر بأن السيد غانم يندم لأنه لم يبحث في ثقافة الصينيين قبل زيارة الصين.-----.

A) أنا أمل بأنني بحثت في ثقافة الصينيين قبل أن أزور الدولة.

B) من أجل أن تكون ناجح في الصين، أنت تحتاج أن تكسب احترامهم

C) رجال الأعمال الصينيين سوف دائماً يسألون عن نجاحات الشركة في الماضي.

D) نحن لم نعقد أي صفقات أعمال في تلك الرحلة الأولى.

Answer: A

Mr. Ghanem: 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.

- Mr Ghanem didn't do any business deals on his first trip to China because he-----.

- a) couldn't talk about the track record of his company
- b) couldn't speak Chinese
- c) didn't meet the company director
- d) didn't send recommendation from previous clients

السيد غانم لم يقم بأي صفقات أعمال في أول رحلة له للصين لأنه-----.

- a) لم يستطع التحدث عن سجل الشهرة لشركته.
- b) لم يستطع التحدث باللغة الصينية.
- c) لم يلتق بمدير الشركة.
- d) لم يرسل توصيات من زبائن سابقين.

Answer: a

Choose the correct answer from A,B,C or D to complete the following sentence.

Majed's ----- indicates that he has the needed experience for the required job.

- A) conflict
- B) negotiate
- C) compromise
- D) track record

اختر الإجابة الصحيحة من A,B,C أو D لإكمال الجملة التالية.

*ملاحظة: عند ترجمة الجملة باللغة العربية نضع الفراغ قبل كلمة "ماجد" وليس بعدها، بسبب وجود ضمير الملكية "s" بأخر كلمة "Majed's".

----- ماجد يدل بأنه يمتلك الخبرة اللازمة "المُحتاجة" للوظيفة المطلوبة.

- A) خلاف
- B) يفاوض
- C) تسوية
- D) سجل شهرة

Answer: D

I knew that the director had researched my business thoroughly before the meeting, so I was prepared for **his** detailed questions.

- The underlined pronoun "**his**" refers to the -----.

- a) interview
- b) business
- c) company
- d) director

الضمير الذي تحته خط "his" يعود على ال-----.

- a) مقابلة
- b) أعمال تجارية
- c) شركة
- d) مدير

Answer: d

*ملاحظة بخصوص السؤال التالي: في حال وجود ضمير الملكية "his" قبل الفراغ، فهذا يعني بأن الكلمة التي سوف تأتي بعده ستكون ملكية لشخص مذكر.

مثال: book / كتاب his book / كتابه mother / أم أم / his mother / أمه mobile / هاتف هاتفه / his mobile / هاتفه أي أننا نستعوض عنه بحرف "الهاء".

My father often talks about what he did in his -----.

- A) previous
- B) youth
- C) negotiate
- D) prepared

أبي غالباً يتحدث بخصوص ماذا هو فعل في ----- هـ.

- A) سابق
- B) شباب
- C) يفاوض
- D) مستعد

Answer: B

2021:

Mr Ghanem: '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.'

The two reasons which prevented Mr. Ghanem from telling jokes during his last meeting in China are -----.

- A) arriving late and shaking hands
- B) causing offence and not being translated correctly
- C) arriving late and causing offence
- D) meeting the company director and shaking hands with him

السببان الإثنان الذان منعنا السيد غانم من إخبار نكت خلال اجتماعه الأخير في الصين هما -----.

- A) الوصول متأخر ومصافحة اليد
- B) التسبب بإستياء و عدم الترجمة بشكل صحيح
- C) الوصول متأخر و التسبب بإستياء
- D) مقابلة مدير الشركة ومصافحة يده

Answer: B

Interviewer: 'Can you tell us about your last meeting in China?'

Mr Ghanem: '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.'

What could cause offence during a business meeting in China is -----.

- a) arriving late
- b) telling jokes
- c) shaking hands
- d) making a small talk

ما الذي باستطاعته أن يسبب استياء خلال اجتماع الأعمال التجارية في الصين هو -----.

- a) الوصول متأخر
- b) إخبار نكت
- c) مصافحة اليد
- d) عمل حديث قصير

Answer: b

One of the following is the least essential in a business meeting -----.

- a) being prepared for detailed questions
- b) doing a deal
- c) making a small talk
- d) telling a joke

واحد من التالية هو الأقل ضرورة في اجتماع الأعمال التجارية -----.

- a) أن تكون مستعد للأسئلة التفصيلية
- b) القيام بصفحة أعمال
- c) صنع حديث قصير
- d) إخبار نكتة

Answer: d

When you are ready for something, you are ----- for it.

- a) prepared
- b) joined
- c) earned
- d) negotiated

عندما تكون متجهز لشيء، أنت تكون ----- له.

- a) مستعد
- b) منضم
- c) حصل على
- d) تفاوض

Answer: a

The customer wanted to ----- over the price of the car.

a) cause b) negotiate c) qualify d) fertilise

الزبون أراد أن ----- على سعر السيارة.

a) يسبب b) يتفاوض c) يؤهل d) يسمّد

Answer: b

Suggested Questions/ Test yourself:

أسئلة مقترحة/ اختبر نفسك:

Doing business in China

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. 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. 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. 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.'

Read the above article then answer the following questions:

1- During the meeting with Chinese, there are several polite behaviors must be followed in order to make a deal or do a business. Write down two of them.

.....
.....

2- Write down the sentence which indicates that Mr. Ghanem lives in Amman and goes to China.

.....
.....

3- Why didn't Mr. Ghanem know enough information about his company?

.....
.....

4- Mr. Ghanem got early to the meeting, why?

.....
.....

5- Why was Mr. Ghanem very well prepared to any question?

.....
.....

6- Give a word or more from the above text which mean:

a- your reputation based on the things you have done or not done in the past:

b- to arrange an agreement in business:

c- to have the ability to understand complicated questions and respond to them appropriately:

d- to give someone a card that shows a business person's name, position and contact details:

e- to have an informal chat with someone in order to start a conversation:

f- to discuss something in order to reach an agreement, especially in business or politics:

g- to move someone's hand up and down in a greeting:

h- to say something to make people laugh:

7- Critical thinking: we must know more about other culture of a country before we visit it. Suggest three problems may be happened when we are ignorant about its people's culture.

.....
.....
.....

Translation of the above questions:

ترجمة الأسئلة التي في الأعلى:

1- خلال الاجتماع مع الصينيين، هناك العديد من السلوكيات المؤدية التي يجب أن يتم اتباعها من أجل عمل صفقة أو أعمال تجارية. اكتب اثنين منهم.

2- اكتب الجملة التي تدل بأن السيد غانم يعيش في الأردن ويذهب إلى الصين.

3- لماذا لم يعرف السيد غانم معلومات كافية عن شركته؟

4- السيد غانم ذهب مبكراً إلى الاجتماع، لماذا؟

5- لماذا كان السيد غانم مستعد بشكل جيد جداً لأي سؤال؟

- 6- أعط كلمة أو أكثر من النص والتي تعني: "*ملاحظة: لقد تمت ترجمة جميع المعاني للغة العربية ببداية الدرس في صندوق المعاني بالأعلى. عد لها إذا لزم الأمر."
- 7- التفكير الناقد: نحن يجب ان نعرف أكثر بخصوص ثقافة الدولة الأخرى قبل أن نزورها. اقترح ثلاث مشاكل ربما تحصل عندما نحن نهمل ثقافة ناسها "سكانها".

Answers of the above questions:

إجابات الأسئلة التي في الأعلى:

- 1- 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.
- 2- Today, we talk to Mr. Ghanem, a businessman based in Amman who often visits China.
- 3- because he worked for a new company, he could not talk about its track record.
- 4- You must not arrive late, as this shows disrespect.
- 5- He knew that the director had researched his business thoroughly before the meeting.
- 6- a- track record b- do a deal c- be prepared for detailed questions d- give a business card e- make small talk f- negotiate g- shake hands h- tell a joke
- 7- 1. Behaving wrong التصرف بشكل خاطئ 2. Speaking in wrong subjects التحدث بمواضيع خاطئة نحن لا نعلم ما الذي يحبونه وما الذي يكرهونه 3. We don't know what they like and what they hate