

Интернет-журнал «Мир науки» ISSN 2309-4265 <http://mir-nauki.com/>  
2016, Том 4, номер 6 (ноябрь - декабрь) <http://mir-nauki.com/vol4-6.html>  
URL статьи: <http://mir-nauki.com/PDF/06PSMN616.pdf>  
Статья опубликована 14.12.2016

**Ссылка для цитирования этой статьи:**

Якупов П.В. Психологические характеристики, особенности общей культуры, а также сходства и различия деловой культуры русского и китайского этносов // Интернет-журнал «Мир науки» 2016, Том 4, номер 6 <http://mir-nauki.com/PDF/06PSMN616.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

**УДК 316.6**

**Якупов Павел Вячеславович<sup>1</sup>**

ФГБОУ «Государственный университет управления», Россия, Москва  
Аспирант  
E-mail: isakura313@gmail.com

## **Психологические характеристики, особенности общей культуры, а также сходства и различия деловой культуры русского и китайского этносов**

**Аннотация.** В статье автором кратко разобраны современные социально-экономические реалии Российской Федерации и Китайской Народной Республики. Так же приведены высказывания китайских и российских философов, писателей и психологов, касающиеся психологических характеристик русского и китайского этноса. Далее в статье подробно разобраны традиционные уклады китайской культуры, которые непосредственно связываются китайскими учеными с образом мира, оказывающее влияние на поведение китайского этноса. Разобраны такие столпы китайской культуры, как идеал «Великой Гармонии», влияние «Неба», и особенности принципа «золотой середины». Приведены особенности китайского самовосприятия и отношения к действительности, а также влияние последних на особенности деловой культуры жителей Поднебесной. Автором разобраны особенности мышления и основные ценности китайского этноса. Далее в статье автором разобраны основные психологические особенности русского этноса, затем проведен разбор сходств и различий между русским и китайским этносом в общей и деловой культуре. Выявлены следующие сходства между русским и китайским этносом: терпение; готовность превозмогать себя; эмоциональный нейтралитет в деловых переговорах; коллективизм, дистанцирование старших менеджеров и т.д. Выявлены следующие различия между этносами: русские предпочитают высказывать свои мысли напрямую, а китайцы наоборот; китайцы стараются быть пунктуальными, а русские, особенно старшие менеджеры, нет; русские предпочитают прямой зрительный контакт во время деловых переговоров, а китайцы предпочитают не смотреть прямо в глаза собеседнику.

**Ключевые слова:** этнос; русские; китайцы; деловая культура; деловая коммуникация; национальная идентичность; Китай; Россия

Сегодня российско-китайские отношения выходят на новый уровень. В свете последних социально-политических событий Россия оказалась в сложном, новом для себя, как

---

<sup>1</sup> Новочеремушкинская улица, д. 24, кв. 31

отдельной страны, геополитическом положении, и наша страна вынуждена искать новые пути партнерства, как геополитического, так и экономического. Партнерство нашей страны с Китайской Народной Республикой может оказаться взаимовыгодным для обеих стран, причем не только по пути развития товарно-сырьевых отношений, но и по пути обмена технологиями, организации совместных предприятий, и т.д. Далее в статье мы обратимся к социально-экономической истории обеих стран.

С конца 1970-ых Китай переориентировал свою закрытую, централизованную экономическую систему, больше ориентированную на внутренний рынок, на экспорт, в результате чего в 2010 году превратился в крупнейшего в мире экспортера товаров. Экономические реформы в Поднебесной начались с коллективизации сельского хозяйства и расширились путём постепенной либерализации цен, финансовой децентрализации, увеличения автономии для государственных предприятий, создания разнообразной банковской системы, способной поддерживать быстрорастущую экономику, развития фондовых рынков, создания условий для быстрого роста частного сектора и повышения открытости экономики к внешней торговле и инвестициям [11]. Также КНР вступила в ВТО, что положительно сказалось на динамике наращивания экспорта [11, с. 136].

Китайская Народная Республика характеризуется как страна с большой этнокультурной пестротой, к которой добавляются большие геополитические различия, разделяющие китайских граждан на разные социальные группы. Целая пропасть отделяет внутренние районы Китая от его юго-восточного побережья, где сосредоточены «особые экономические зоны» со множеством иностранных предприятий, являющимися основными двигателями китайской экономики. Совершенным особняком стоят «особые административные районы» Гонконг и Макао, куда китайцы, живущие на континенте, не имеют права свободного въезда, и всё это в рамках одного государства. В орбиту Большого Китая входит и независимый от официального Пекина Тайвань [11, с. 146].

Что касается современной российской истории, то после развала Советского Союза экономический кризис охватил множество секторов российской экономики. Ещё в советский период, начиная с середины 1970 годов и особенно в 1980-ые, кризис стал охватывать большинство функциональных узлов экономики [9, с. 121]. В период 1995-98 годов, после развала СССР, государственный сектор прилагал все усилия для сдерживания инфляции в стране, однако ряд неэффективных макроэкономических сфер, а также отсутствие доверительной атмосферы в экономике не позволили это сделать. Однако после кризиса 1998 года и смены макроэкономического курса страны, который в тот момент переориентировался на помощь малому и среднему бизнесу, а также после перенесения основной налоговой нагрузки на сырьевой сектор, российская экономика продемонстрировала достаточно успешный рост ВВП, вплоть до недавнего времени [4].

В качестве общих социально-политических явлений обеих стран можно отметить как коммунистическое прошлое (а для Китая и настоящее), так и отказ от централизованной экономики в пользу свободного рынка.

Далее мы обратимся к характерологическим особенностям обоих этносов, и начнем с китайского.

В Китае проблемами, которые связаны с особенностями национального характера китайского этноса, занимались многие философы, общественные и политические деятели, а также писатели. В качестве примера можно привести таких выдающихся мыслителей китайской культуры, как Ли Да чжао, Сунь Ят-сен, Лу Синь, Лян Цичао, Янь Фу, Чэнь Дусю, и остальные [12].

Во взглядах китайских ученых, высказывающихся по поводу психологических характеристик своего этноса, нет единства. Ша Ляньсян провел мета-исследование и

подытожил мнения 71 ученого. В итоге его исследования оказалось, что максимальный процент единства во взглядах составил 24,4%, а самый низкий – 5,2%. Характеристики китайской нации, которые в итоге выявило упомянутое мета-исследование:

- Трудолюбивы, экономны, довольствуются тем, что есть – 24,4%;
- Стремятся обмануть, эгоистичны – 22,3%;
- Авторитет старших превыше всего, важна семья – 12,9%;
- Милосердны и гуманны, склонны к самосовершенствованию – 11,6%;
- Малообразованны – 8,5%;
- Стремятся к принципу «золотой середины», довольно скромны – 8,3%;
- Житейски мудры, сообразительны – 6,8%;
- Снисходительны, миролюбивы – 5,2% [13, с. 144].

В связи с тем, что образ мира конкретного индивида связывается китайскими учеными с традиционными укладами китайской культуры, мы разберем следующие три пары понятий, отображающие характерный для китайского индивида набор качеств. Далее прилагаются пары понятий с позитивными и негативными значениями (или активным и пассивным отношением к различным явлениям в жизни и обществе):

1) Человек (в китайской философии) обязан победить *Небо*. Под Небом подразумеваются не только силы природы, но и сам человек, который может владеть этими силами, использовать их в своих интересах. Иначе говоря, человек сам является хозяином своей судьбы. Если же в человеке преобладает пассивное начало, то он склоняется перед волей судьбы. Для китайцев понятие *жэнь* («терпеть») имеет особое значение. С этим понятие связано немало пословиц и поговорок, вот, например, одна из них: «Не стерпишь малого - расстроишь большие замыслы».

2) В Китае существует идеал *Великой гармонии*, который сам по себе утопичен и больше напоминает коммунизм в своей первоначальной идее. В реальной жизни этот идеал понимается как автократия или стремление к автократии, что с точки зрения психологии приводит к склонению нижестоящего персонала перед авторитетом в ожидании указаний свыше (мы ещё вернемся к этой особенности китайской культуры, когда дойдем до особенности деловой культуры Поднебесной).

3) Наконец, существует принцип *«золотой середины»*. Это конфуцианский принцип занимает очень важное место в традиционной культуре и китайском сознании. Следовать середине, не вдаваться в крайности, поступать надлежащим образом и умеренно – такая позиция имеет и отрицательные стороны, которые проявляются в компромиссе, примиренчестве. Отсюда и пословица «Дерево, которое выше леса, непременно будет сломлено ветром».

Так же китайцы придают достаточно большое, даже исключительное значение символическим формам коммуникации – разного рода знакам, нормативным жестам, формам вежливости, и проч. – и другим способам выражения своих намерений, которые указывают на неназываемое и неизъяснимое в именовании и объяснении. В китайской литературе чрезвычайно развито *искусство намеков и недоговоренностей*, аллюзий и скрытых цитат, при том, что сама теория словесности в Китае не знала противопоставления буквального и переносных смыслов.

Далее мы разберем самовосприятие и отношение к действительности, принятое у китайского этноса, описанные В. Малявиным:

Во-первых, китайцам свойственно воспринимать действительность, или, если быть более точным, пространство и время в единстве большого – в потенциале бесконечного разнообразия составляющих её нюансов. Отсюда же и неспособность китайцев к прямой, открытой дискуссии и к последовательному обоснованию и развитию принятой точки зрения. Прямые вербальные столкновения в Китае заменяются обменом все теми же частными и притом эстетически значимыми формулами, цитатами, намеками.

Во-вторых, китайцы воспринимают свою социальную среду как часть собственной судьбы и притом едва ли не важнейшую её часть, которая служит самым беспристрастным судьей людских достоинств и недостатков. Личная честность и справедливость в отношениях с другими людьми воспринимается скорее в практическом, прагматичном ключе – как действительный социальный капитал. А вера в неотразимость справедливого, социального возмездия ещё в этом мире служит в китайском обществе в достаточной мере эффективным регулятором поведения.

В – третьих, житель Поднебесной не мыслит своей жизни без нравственного усилия, личного самосовершенствования, как физического, так и духовного. Собственно, сама жизнь для китайца есть форма морального усилия или, и, следуя завету Конфуция, есть «превозмогание себя» (*кэ цзи*) устанавливающая свой, для европейцев, возможно, необычно звучащий закон: чем больше человек постиг природу жизни, чем естественнее он живет, тем выше он восходит в нравственном отношении [6, с. 156].

В книге «Китайская грамота» А. Ачлей представлено интересное понимание категории времени в китайской традиции. В китайской грамматике данная категория отсутствует. Есть только совершенный и несовершенный вид: это и помогает некоторому упорядочению процессов. Если в европейской традиции к прошлому мы обращены спиной, то в китайской к прошлому человек обращен лицом, так как оно уже известно, и из него можно черпать мудрость, смыслы, а будущее нам ещё неизвестно. Будущее для китайцев «приходит», а потому спешить некуда. Ещё один интересный, по мнению авторов, момент: прежде чем совершить действие, в отличие от спешащих европейцев, китайцы замедляются, стараются его осмыслить.

Время воспринимается как нелинейная величина, в которой важна не длительность, а порядок выполнения последовательностей. Движение для китайцев «смерть», а покой – это «жизнь» что диаметрально противоположно европейской традиции. В сознании китайского народа буддизм связан с загробной жизнью, конфуцианство – с общественной, а даосизм – с духовной [1].

Доминирующими нравственными ценностями в Китае являются трудолюбие, скромность, почтительность, чувство собственного достоинства, терпимость, бережливость, терпение, уважение, чувство долга, добросовестность. Бесспорно, данные нравственные константы оказывают существенное влияние на все сферы общественной жизни, в том числе и на бизнес-сферу.

Мышление китайцев можно описать в следующих категориях:

- 1) Конкретность мышления: четкость в определении дат, событий, имен; точность в определениях, и т.д.;
- 2) Символичность мышления, распространяемая и на часть конкретных событий, на её абстрактную обработку;
- 3) Склонность к уточнению и детализации: это относится не только к фактам, но и к окружаемому пространству;
- 4) Склонность к интуитивным находкам, условности, нарративу, завуалированным намекам, ассоциациям, поэтическим образам.

С точки зрения китайцев, существуют четыре условия благополучия человека, семьи и общества: гармония, богатство, добродетель, долголетие.

Основные китайские ценности:

- 1) Осознание своего «лица»;
- 2) Чувство иерархии;
- 3) Чувство смирения;
- 4) Прагматизм в своих решениях;
- 5) Презрение ко всему некитайскому.

Деловой культуре Китая присущи следующие особенности:

- 1) Коллективизм;
- 2) Тенденция к воспитанию и жизни в режиме «расширенной семьи»;
- 3) Повиновение родителям, учителям и начальству;
- 4) Доминанта в большинстве взаимоотношений – гармония;
- 5) На встречах китайцы, как правило, стараются держаться официально, ведут переговоры медленно и монотонно, не идут на конфронтации, решения принимают «не вдруг», а на долгосрочной основе, они экономны и терпеливы;
- 6) На встречу в этой стране принято приходить ранее уставленных сроков;
- 7) Следует помнить, что почтительность, по мнению китайцев, включает в себя также смирение и самоуничтожение, умаление собственных достоинств.

В сделках с иностранцами китайцы:

- 1) Имеют склонность считать всех иностранцев людьми третьего сорта;
- 2) Редко готовы признать свои собственные ошибки;
- 3) Эгоистичны в получении собственного благополучия [5, с. 167].

При проведении переговоров следует учитывать, что почти всегда переговоры используются китайской стороной для получения информации, а решения принимаются чуть позже. Это отчасти связано с восприятием категории времени, о которой мы говорили ранее. Иностранцам необходимо помнить, что самая важная информация часто не высказывается напрямую. Переговоры часто делятся на первичные, предназначенные собственно для сбора информации, и последующие, на которых уже идёт торг и принимаются решения.

Нужно быть внимательным ко всему, что касается представления личной информации китайской стороне. Большое внимание китайцы уделяют качеству своих презентационных материалов, и по этой информации судят об уровне другой компании. На визитках обязательно должна быть указана должность: для представителей китайского этноса важно понимать ваши обязанности. Поскольку символика цвета имеет особое значение в Китае, то не рекомендуется использовать черно-белую гамму, лучше использовать светло-синий и серые цвета.

Что касается организации невербального поведения в Китае, то следует отметить, что в Китае принято крепкое рукопожатие в начале деловой встречи, однако другие прикосновения к малознакомому человеку не приняты.

Так же, говоря о специфике китайского гастрономического этикета, можно отметить, что к трапезе можно приступать только после тоста и приветственных слов хозяина мероприятия. Во время непосредственного приема пищи допускается обсуждение деловых вопросов. Очень важная часть китайского обеда или ужина - чаепитие, ведь это своеобразная пауза для обсуждения разного рода вопросов и установления личных контактов между

собеседниками. Китайцы считают первостепенным в деловых переговорах любого уровня так называемый «дух дружбы». Это можно перевести как желание установления личных отношений со своими партнерами.

Так же, как и в России, в Китае принято совместно распивать спиртное с деловыми партнерами. Отказ от употребления алкоголя не приветствуется и может быть воспринят китайской стороной негативно [2].

Во время разговоров один на один с малознакомыми людьми китайцы ведут себя достаточно специфически по сравнению с представителями российской деловой культуры. Представитель китайского этноса сохраняет неподвижным выражение лица и тела, сидит прямо, выгнув спину прямо, старается не шевелиться, только его губы слегка движутся, а голос приближен к шепоту. Очень громкий разговор считается просто неприемлемым. Глаза и брови представителя европейской или американской деловой культуры во время разговора находятся, как правило, в движении, давая собеседнику дополнительную информацию о своих намерениях. Китайцы избегают смотреть прямо в глаза своему собеседнику, потому что так, по их представлениям, делают только ненавидящие друг друга люди. Добрым же знакомым сверлить друг друга взглядами считается неприличным. Для общения китайцев характерны предупредительность, умение ставить себя на место собеседников, соединенная со старанием всячески угодить собеседнику [3].

Далее мы переходим к рассмотрению характеристик русского этноса, а затем перейдем к описанию характеристик русской деловой культуры.

Россия относится к виду культур между «Востоком и Западом», и наша культура является наполовину западной, наполовину восточной, что отчасти обусловлено географическим положением России, половина которой находится на европейской части континента, а половина – на азиатской. Многочисленные перевороты, меняющие уклад жизни, сильно повлияли на формирование русской культуры.

Изучение разнообразных источников, отражающих быт и культуру представителей русского этноса, свидетельствует, что в целом большинству из них присущи:

- 1) Высокая степень саморефлексии;
- 2) Достаточно высокий общеобразовательный уровень;
- 3) Уравновешенность в своих решениях, поступках и трудовой деятельности, готовность к сложностям и трудностям жизни;
- 4) Постоянная готовность оказать поддержку другим людям и своим родным;
- 5) Достаточно ровное и доброжелательное отношение к представителям других национальностей и народностей;
- 6) Стойкость, самоотверженность, готовность к проявлению себя;
- 7) Готовность к экстремальным условиям жизни [3, с. 156].

В общем можно сказать, что русские обычно неплохо подготовлены к самостоятельной жизни, однако в некоторых случаях чрезмерно приукрашивают отдельные её стороны. Эта черта часто порождает у них стремление к излишней и неорганизованной активности.

Формирование дружеских связей у русских основывается в первую очередь на общности интересов или наличии какого-либо общего жизненного опыта. В этом вопросе главным критерием они считают индивидуальные качества своих товарищей по совместной деятельности, а не их национальность.

Особенности русского национального характера подмечали многие как отечественные, так и зарубежные писатели и ученые, считая, что они выражаются не в принадлежности к русской нации, а в «особом состоянии души».

Однако совместная работа с представителями русского этноса зачастую требует определенного контроля, большой взыскательности, профилактики иногда встречающейся халатности, расхлябанности, безответственности. В.И. Ленин отмечал, например, что у русского народа есть много положительных качеств, но есть и неорганизованность, и не всегда соответствующее обстоятельствам поверхностное отношение к труду. В беседе с А.М. Горьким в свое время он отмечал: «Мы, русские, по преимуществу талантливы, но ленивы умом [8]».

В русской бизнес среде принято начинать и заканчивать свой диалог с крепкого рукопожатия, также, как и в китайской среде. Однако нужно отметить, что в Китае не принято прикасаться к незнакомцу, и не принято на людях касаться даже собственной жены. В то же время в России приняты не только рукопожатия между деловыми партнерами по началу и завершению переговоров, но и поцелуи в щеку в неформальной деловой обстановке между партнерами разного пола [10].

Также достаточно важен такой элемент невербальной коммуникации, как направленность взгляда. В Китае, соответственно восточной традиции деловых переговоров, не принято смотреть прямо в глаза своему собеседнику. В то же время в России в основном следуют европейской традиции переговоров, стараясь смотреть своему собеседнику прямо в глаза.

Так же говоря о невербальной коммуникации, стоит отметить, что если в традиционной европейской деловой культуре принято использовать свои руки для выражения своих намерений и эмоций, то в русской деловой культуре считается, что использование рук и различных жестов не совсем этично и не приветствуется. В то же время использование рук и различных жестов в китайской деловой культуре совсем неприемлемо - считается, что оно может сильно отвлечь или оскорбить собеседника.

Кроме того, можно сказать, что часть исследователей обнаруживает разницу между русским и китайским этносом в отношении к государству и семье. Русский человек склонен скорее выбрать своё государство и более патриотичен, «ему за державу обидно», в то же время представитель китайского этноса больше склонен к выбору того, что нужно его семье, нежели того, что нужно государству.

Так же часть исследователей обнаруживают такую черту, характерную русскому этносу, как терпение. Русские готовы ждать и терпеть. На это прямо указывают различные исследователи, которые связывают это с влиянием русской православной церкви, которая требует от человека смирения и терпения ко всем невзгодам [14]. Китайский этнос также готов к терпению, о чем было упомянуто ранее в статье.

Что касается вербальной коммуникации, то нужно сказать, что китайцы по большей части не принимают решения сразу и не высказывают свои сомнения прямо. В то же время некоторые исследователи указывают на прямоту русских в переговорах, наличия желания высказать свои бизнес интересы прямо.

В заключении нашего исследования хотелось бы сказать, что у китайского и русского этноса обнаруживаются следующие *схожие* качества в общей и деловой культуре: терпение и преодоление себя, готовность выносить страдания, которые преподносит судьба; коллективизм; эмоциональный нейтралитет в деловых переговорах, которая принята в американской и европейской культуре; дистанцирование старших менеджеров от сотрудников младшего звена; почтительность к старшему и самоуничижение; рукопожатие в начале делового разговора; исторически сложившееся коммунистическое прошлое (а для Китая и настоящее); возможность распития алкогольных напитков между деловыми партнерами по окончанию переговорного процесса.

Между китайским и русским этносом обнаруживаются следующие различия как в общей, так и в деловой культуре: китайцы предпочитают высказывать свои мысли не напрямую, а русские стараются сразу прямо обрисовать свою мысль; русские готовы к прямым вербальным столкновениям, а китайцы предпочитают от них уходить, формулировать противоречия не напрямую; китайцы всегда стараются быть пунктуальными, а русские, особенно старшие менеджеры, не всегда пунктуальны; во время деловой коммуникации русские всегда стараются смотреть прямо в глаза, а в китайской деловой среде это не принято; русские чаще предпочитают государство своей семье, а китайцы скорее наоборот; в большинстве своём русские характеризуются как не самая трудолюбивая и организованная нация, а китайцы – как одна из самых трудолюбивых.

По итогам нашей статьи можно сказать, что, несмотря на наличие некоторых значимых различий, как в общей, так и в деловой культуре, между русским и китайским этносом, все равно достаточно много значимых сходств, чем различий. Можно сказать, что, помня о большей части упомянутых в статье различий и стараясь подстроиться под стиль деловой культуры партнёра, мы вполне можем выстраивать профессиональную деловую коммуникацию, как с русской, так и с китайской стороны.

## ЛИТЕРАТУРА

1. А.В. Ачлей, А.Г. Девятков, Д.С. Регентов Китайская грамота. Что у китайцев не так, как у других, и как это знание применять с пользой для дела. - М.: Волант, 2011. - 176 с.
2. Кибанов. А.Я. Этика деловых отношений. - М.: Дрофа, 2013. - 244 с.
3. Крысько В.Г. Этническая психология. учеб. пособ. - М.: Юрайт, 2014. - 465 с.
4. Кувалин, Д.Б. Экономическая политика и поведения предприятий: механизмы взаимного влияния. - М.: Макс-Пресс, 2009. - 348 с.
5. Малявин, В.В. Китай управляемый: старый добрый менеджмент. - М.: Европа. 2005. - 354 с.
6. Малявин, В.В. Экономика жизни. Менеджмент и стратегии бизнеса в Китае. – М.: Феория, 2013. - 214 с.
7. Марцинковская, Т.Д. Национальное самосознание и его отражение в русской психологической науке (середина XIX-начало XX в.): автореф. дис. ... канд. псих. наук: 19.00.01. - М., 1994. - 58 с.
8. Переписка М. Горького. Т. 2. / Под общ. ред. Гей. Н.А. - М.: Художественная литература, 1986. - 386 с.
9. Самохин, Ю.М. Экономическая история России: Учебное пособие. - М.: ГУ ВШЭ, 2001. - 556 с.
10. Сергеева. А.В. Русские: стереотипы поведения, традиции, ментальность. - М.: Флинта, 2008. - 202 с.
11. Современный Китай. Социально-экономическое развитие, национальная политика, этнопсихология / Под общ. ред. Д.В. Буянова. - М.: Красанд, 2015. - 278 с.
12. Спешнев, Н.А. Китайцы: особенности национальной психологии. - СПб.: КАРО, 2014. - 346 с.
13. Ли Циншань. Чжунгожэнь синь лунь. Цун минь янь кань минь синь (Новое толкование китайцев. Душа народа сквозь призму народных пословиц). Пекин, 1996. – с. 92-95.
14. Cultural Conflicts and Counterstrategies between Russia and China in Cross-cultural Communication. Zhang Yu-xian / Department of Social Sciences, Shandong, Jiotong University, Jinan, China.



**Iakupov Pavel Vyacheslavovich**  
State university of management, Russia, Moscow  
E-mail: isakura313@gmail.com

## **Psychological characteristics, features of the general culture, and also similarity and distinction of business culture of the russian and chinese ethnoses**

**Abstract.** In this article the author briefly sorted modern social and economic realities of the Russian Federation and People's Republic of China. The statements of the Chinese and Russian philosophers, writers and psychologists concerning psychological characteristics of the Russian and Chinese ethnoses are also provided. Further in article in detail sorted traditional ways of the Chinese culture which directly contact the Chinese scientists image of the world, the exerting impact on behavior of the Chinese ethnoses. Such pillars of the Chinese culture as an ideal of "Great Harmony", influence of "Sky", and feature of the principle of "golden mean" are sorted. Features Chinese a self-perception and the attitudes towards reality, and also influence of the last on features of business culture of residents of Celestial Empire are given. The author sorted features of thinking and the main values of the Chinese ethnoses. Further in article the author sorted the main psychological features of the Russian ethnoses, then the analysis is carried out of similarities and distinctions between the Russian and Chinese ethnoses in general and business culture. The following similarities between the Russian and Chinese ethnoses are revealed: patience; readiness to overcome itself; an emotional neutrality in business negotiations; collectivism, distancing of senior managers, etc. The following distinctions between ethnoses are revealed: Russians prefer to introduce the ideas directly, and Chinese on the contrary; Chinese try to be punctual, and the Russian, especially senior managers, aren't present; Russians prefer direct visual contact during business negotiations, and Chinese prefer not to look fool in the face to the interlocutor.

**Keywords:** ethnicity; russian; chinese; business culture; business communication; national identity; China; Russia