



- 1- **be prepared for detailed questions** : to have the ability to understand complicated questions and respond to them appropriately يكون جاهز للاستئلة المفصلة
- 2- **do a deal** to arrange an agreement in business يعقد صفقة
- 3- **give a business card** :to give someone a card that shows a business person's name, position and contact details يعطي بطاقة اعمال
- 4- **make a small talk** :to have an `informal chat with someone in order to start a conversation يعمل خطاب صغير
- 5- **negotiate (v) negotiation (n) negotiable (adj)**to discuss something in order to reach an agreement , especially in business or politics يناقش او يفاوض
- 6- **shake hands (with someone)**to move someone's hand up and down in agreeing يصافح باليد
- 7- **tell a joke** :to say something to make people laugh people laugh يخبر نكتة
- 8- **track a record** :all of a person's or organisation's past achievements, successes or failures which show how well they have done something سجل الاداء

## Doing business in China

Today, we talk to Mr. Ghanem, a businessman based in Amman **who(Mr Ghanem )** often visits China. We asked **him(Mr Ghanem )** when **he(Ghanem )** first started doing business with China. **'I've( Mr Ghanem )** been doing business with China for many years. **My(Mr Ghanem )** first trip **there(China )** was in 2004 CE, and **it(his first trip to china in 2004 )** was not very successful.'

اليوم، يجمعنا الحديث بالسيد غانم وهو رجل أعمال في عمان، والذي غالباً ما يزور الصين، سأله متى بدأ عملها التجاري مع الصين لأول مرة؟ فأجاب قائلاً: " لا زلت أقوم بأعمال في الصين لعدة سنوات، حيث كانت رحلتي الأولى عام 2004م، والتي لم تكن ناجحة".

- I , my .....Mr Ghanem

1- **Who was interviewed ? من الذي تم مقابله ؟**

- Mr Ghanem السيد غانم

2- **write down the date of his first visit to China ? اكتب تاريخ اول**

**رحلة له للصين**

- In 2004 2004 في عام



### 3- Quote the sentence which shows that he was very disappointed from his first visit ? اي جملة تبين بانه كان خائب الرجاء من زيارته الاولى

- "My first .....successful"

**Why was it(the first visit to China ) not successful?**

'I worked for a small computer company in Amman. They(a small computer company in Amman ) sent me to China when I was quite young. **If only** the company had realised that the Chinese respect age and experience more than youth!'

ولم تكن ناجحة؟

فأجاب: " عملت لدى شركة حاسوب صغيرة، وارسلوني إلى الصين عندما كنت صغير السن، ويا ليت الشركة كانت مدركة بأن الصينيين يحترمون العمر والخبرة أكثر من كون الشخص شاباً!"

### 4- write down two reasons for the failure of his first deal in China ? اكتب سببين لفشل اول صفقة في الصين

- ✓ he was young كان صغير
- ✓ he didn't have experience لم يكن عنده خبرة

### 5- where did he work at the beginning of his career ? اين عمل في بداية حياته المهنية

- ✓ at a small computer company in Amman . في شركة صغيرة في عمان .

**Did you make any mistakes on that visit?**

'Yes! I wish I had researched Chinese culture before I visited the country(China ). In order to be successful in China, you need to earn their(Chinese ) respect. Chinese business people will always ask about the company's successes in the past. However, because I worked for a new company, I could not talk about its(his computer company ) track record. We(Ghanem and his company ) did not do any business deals on that first trip.'

وهل ارتكبت أخطاء في تلك الزيارة؟

"نعم، تمنيت لو أنني قمت بالبحث في الثقافة الصينية قبل أن أزور الدولة، فلكي تكون ناجحاً في الصين فأنت بحاجة إلى أن تكسب احترامهم، حيث يسأل رجال الأعمال الصينيون عن نجاحات الشركة في الماضي، ولأنني عملت في شركة وليدة (جديدة)، فلم أستطع الحديث عن سجلها الأدائي، ولم نقم بأي صفقات في تلك الزيارة الأولى."

### 6- What was his regret ? ما هي حسرته ?

- ✓ He didn't research the Chinese culture before he visited china. لم يبحث عن الحضارة الصينية قبل ان يزور الصين .



7- **What is the first condition to be successful in China ? ما هو الشرط الاول للنجاح في الصين**

✓ You need to earn their respect بحاجة ان تتالوا احترام المدير

8- **What is the permanent question of the Chinese when making deals ? ما هو السؤال الدائم للصينيين عند اجراء صفقات العمل**

✓ Will ask about the company's success in the past سيسال عن نجاحات الشركة في الماضي

9- **Write down the reason that made Mr Ghanem unable to talk about the company's success in the past? اكتب السبب الذي جعل غانم غير قادر على التكلم عن نجاحات الشركة في الماضي**

✓ Because he worked for a new company and he couldn't talk about its track record لانه عمل مع شركة جديدة و لم يستطع التكلم عن سجلها الوظيفي

**When did you learn how to be successful in China?**

'I joined a larger company and **they(the larger company)** sent me on a cultural awareness course. On my next visit to China, **it(his next visit)** felt as if I hadn't anything on my first visit!'

و متى تعلمت أن تكون ناجحاً في الصين؟

"التحقت بشركة أكبر، وقاموا بإرسالني لدورة في الوعي الثقافي (الحضاري)، وفي زيارتي التالية للصين، شعرت وكأنها أول رحلة لي إلى الصين

10- **What was his first duty when he joined a larger company ? ما هي اول مهمة له عند انضمامه الى الشركة الاكبر**

✓ He was sent on a cultural awareness course. ارسل في دورة توعية ثقافية

**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.'

ما هي النصيحة التي توجهها لمن يرغب بالقيام بالأعمال في الصين؟  
"قبل أن أزور شركة ما، أقوم بإرسال توصيات من زبائن سابقين، كما أقوم بإرسال كرت أعمال مع وظيفتي ومؤهلاتي مترجمة إلى الصينية.

11- **Write down two things Mr Ghanem do before he visits a company ? اكتب شيئين يعملهما السيد غانم قبل زيارة اي شركة**



- Send recommendations from previous clients من زبائن سابقين
- Send his business card with his job position and qualifications translated into Chinese مبيعات بطاقة اعماله بمسماه الوظيفي و مؤهلاته مترجمة الى الصينية

## Can you tell us about your last meeting in China?

'Of course! I arrived on time. You must not arrive late, as **this(arriving late)** shows disrespect. Then, when I met the company's director, I shook hands with **him(the company's director)** 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(telling a joke)** may not be translated correctly or could cause offence.'

هل يمكن أن نخبرنا عن آخر لقاء لك في الصين؟

"بالطبع! وصلت في الوقت المناسب، يجب عليك ألا تصل متأخراً؛ لأن ذلك يعكس عدم الاحترام، وعندما قابلت مدير الشركة، صافحته بلطف، وقد بدأت المقابلة بحديث يسير عن تجاربي الممتعة في الصين، وخلال المقابلة، تأكدت من كون صوتي ولغة جسدي هادئين ومضبوطين، ولم أخبره بأي طرفة (نكتة)؛ ولأنها لربما تترجم بشكل غير صحيح أو تسبب اساءة

## 12- Write down the reason that made him not arrive late for a meeting ? اكتب السبب الذي يجعله لا يتاخر عن موعد اجتماع

- This shows disrespect when you are late for a meeting هذا يظهر عدم احترام عندما تكون متأخر عن اجتماع

## 13- Write down two things Mr Ghanem did when he starts a meeting ? اكتب شيئين يعملهما السيد غانم عندما يبدأ الاجتماع

- Shook hands with the company director gently يصافح باليد مع مدير الشركة بلطافة
- He began the meeting by making a small talk about his interesting experience about China. و يبدأ الاجتماع عن طريق عمل حوار صغير حول خبرته الممتازة بالصين

## 14- Write down the reason that forbid Mr Ghanem from telling a joke. اكتب السبب الذي يمنع السيد غانم من ان يقول نكتة

- It may not be translated correctly or could cause offence.' يمكن ان لا يترجم بشكل صحيح او يمكن ان يسبب اساءة



**15- Body language is important in meeting . Write down two expressions that our body should show when we are in a meeting.** لغة الجسد شيء مهم في الاجتماعات – اكتب تعبيرين يجب ان يظهرهما جسدنا عندما نكون في اجتماع

- هادئ calm
- متحكم به controlled

45

**-Was it a successful meeting?**

‘Yes, it(meeting ) was. I knew that the director had researched my business thoroughly before the meeting, so I was prepared for his(the director ) detailed questions. When I began negotiating, I started with the important issues. The Chinese believe in avoiding conflict. It(to be patient ) is always important to be patient. I was prepared to compromise, so in the end, the meeting was successful.’

**وهل كانت مقابلة ناجحة؟**

”نعم، لقد كانت ناجحة، عرفت أن المدير قد بحث عن عملي بشكل كامل قبل المقابلة، لذا كنت متأهباً (مستعداً) لأي أسئلة تفصيلية، وعندما بدأت النقاش، بدأت بالقضايا المهمة، حيث يعتقد الصينيون بتجنب النزاع، ومن المهم دوماً أن تكون صبوراً، وكنت متجهزاً للمساومة ، ولذا في النهاية، المقابلة كانت ناجحة.

**16- Which sentence shows that the Chinese director investigated about Mr Ghanem before he met him ?** اي جملة ? تبين بان المدير الصينى كان يتحقق عن السيد غانم قبل مقابله

- I knew .....questions

**17- What does he first do when he starts negotiating?** ما هو اول شيء يفعله عند بدء المفاوضات

- He starts with important issue هو يبدأ بالمواضيع المهمة

**18- Which sentence shows that being calm is something good in meetings ?** اي جملة تبين بان الانسان عندما يكون هادئ شيء جيد في الاجتماعات

من المهم ان تكون صبور It is always important to be patient

**19- Why was the meeting successful ?** لماذا كان الاجتماع ناجحاً؟

- Ghanem was prepared to compromise السيد غانم كان مستعد للمساومة
- he avoided conflicts تجنب النزاعات
- He was prepared for his detailed questions. كان جاهز للأسئلة المفصلة.



## - تمرين أربعة صفحة 65

1 It wasn't successful because he didn't have enough knowledge about the culture of China, and he was too young. لم يكن ناجحاً لأنه لم يملك خبرة كافية. حول حضارة الصين و لأنه كان صغيراً

2 A **'track record'** is your reputation based on the things you have done or not done in the past. سمعتك مبنية على الأشياء التي فعلتها او لم تفعلها في الماضي.

3 the director المدير

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

كان في دورة توعية ثقافية و لذلك هو عرف كيف يقوم بصفقات العمل

5 **Suggested answers:** the need to be culturally aware, the need for preparation, the need to listen carefully and negotiate

يجب ان يكونوا واعيين حضارياً و يجب ان يجهزوا و يجب ان يصغوا بحذر و يفاوضوا

## تراكيب التاسعة

44 activity تمرين 1 صفحة 44 – collocations – متلازمات – مهم جداً

- 1 make a mistake يرتكب خطأ
- 2 ask questions يسأل سؤال
- 3 shake hands يصافح اليد
- 4 earn respect يكتسب الاحترام
- 5 join a company ينضم لشركة
- 6 cause offence يسبب اساءة
- 7 make small talk يعمل حوار صغير

44 activity تمرين 2 صفحة 44

1 Be very careful when you answer the questions, and try not to **make a mistake**. كن حذراً عندما تجيب على سؤال و حاول ان لا ترتكب خطأ

2 If you are polite, you won't **cause offence** or upset anybody. اذا انت مؤدب فانك لن **تسبب اساءة** او تزعج احد

3 Before the serious discussion starts, we always **make a small talk**; it's often about the weather!

قبل البدء بنقاش جدي – نحن دائماً **نجري حوار صغير** و هو عادة حول الطقس

4 Nasser has applied to **join** the **company** where his father works. ناصر قدم **لينضم**.

5 In business, when you meet someone for the first time, it's polite to **shake hands** في الاعمال عندما تقابل شخص للمرة الاولى من المؤدب **تصافح الايدي**

6 After the talk, there will be a chance for you to **ask questions** about anything you don't understand.

بعد الحوار – سيكون هناك فرصة **لسؤال الاسئلة** حول اي شيء لا تفهمه



7 By working hard, you will earn the respect of your boss. عن طريق العمل بجد سوف تكتسب احترام المدير

## تمرين ثلاثة صفحة 44 activity

- 1 Before you apply for a job, check that you have the correct \_\_\_\_\_. ( qualifications qualify, qualified )
- 2 The company is pleased with your work and is happy to give you a \_\_\_\_\_. (recommend, recommendation , recommended )
- 3 Congratulations on a very \_\_\_\_\_ business deal. (successful , success , succeed)
- 4 We should always be ready to listen to good \_\_\_\_\_. (advice , advisable, advise)
- 5 My father often talks about what he did in his \_\_\_\_\_. (younger , youth , young)
- 6 It's important to have an \_\_\_\_\_ of different countries' customs. (aware, aware , awareness )

47

## Page 44, exercise 4

Compromise يفصل , conflict خلاف , negotiate يفاوض , patient صبور  
prepared جاهز , previous سابق track record سجل الاداء

- 1 When you talk about business and try to do a deal, you negotiate عندما تتكلم عن الاعمال و تحاول ان تعمل صفقة انت تتفاوض
- 2 When you are ready for something, you are prepared for it. عندما تكون جاهز لشيء انت مستعد له
- 3 When you can prove that you have experience, you have a track record عندما تستطيع ان تثبت ان عندك خبرة - فانك تملك سجل اداء
- 4 When two sides disagree and argue, there is conflict عندما طرفان لا يوافقان و يتجادلان هناك خلاف
- 5 When each side changes their position a little so that they can agree, they have managed to compromise عندما كل طرف يغير موقفه قليلا حتى يوافقوا فانهم توصلوا الى تسوية
- 6 When you stay calm and take your time, you are being patient عندما تبقى هادىء و تاخذ وقتك فانك صبور

# Jalal Abu Khadra

## Tel :0796942353