Бизнес-этикет в Японии

Выполнили: Гаспарян Сусанна
Кириллова Дарья
Никитина Кристина

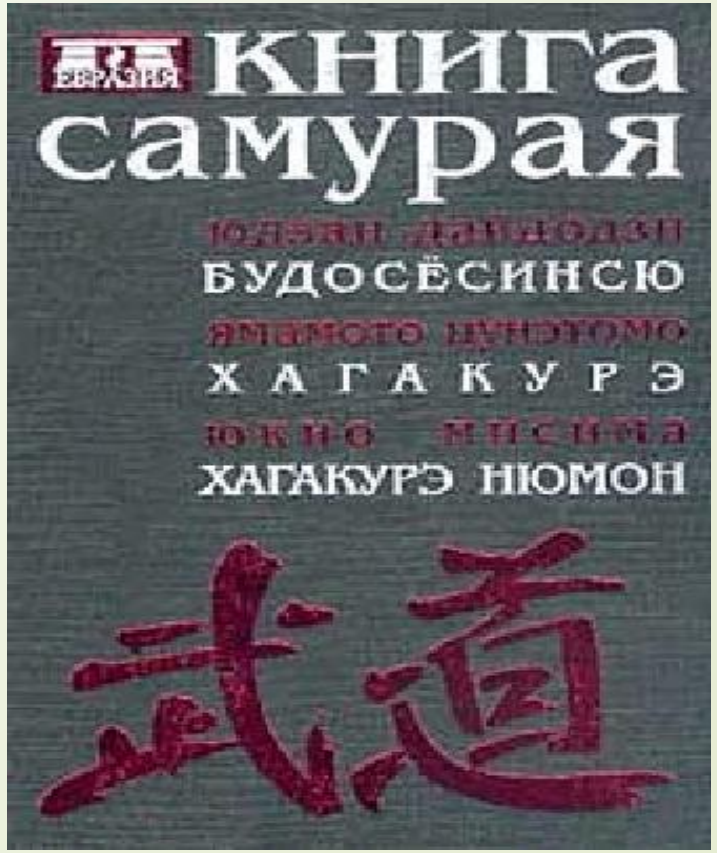
Синтоизм

Синтоизм от слова синто означает «путь богов». Основа синто состоит в обожествлении природных сил и явлений и поклонении им. Считается, что у многих вещей есть своя духовная сущность — ками

Воспитание самурая

Юкио Мисима

Книга самурая (Хагакурэ Нюмон)



Соответствие рангов

Общение должно вестись между людьми, которые имеют приблизительно равное положение

Поклоны и рукопожатия

Алкоголь

Современная алкогольная культура Японии строится на употреблении трёх основных напитков: пиво, виски и сакэ. Сакэ, самый древний и почти что единственный алкогольный напиток местного происхождения, употребляется в Японии чаще всего

Электронный этикет

- Нельзя общаться по телефону в общественных местах
- Отдают предпочтение почте, а не SMS-сообщениям
- Факс часто используется для отправки важных документов

Подарки

- **Утрата человека:** деньги, ладан, цветы, фрукты
- **День рождения:** деньги, одежда, аксессуары, сладости, DVD, CD и т.д.
- 60, 70, 78, 88 и 99 дни рождения являются особенными и требуют продуманных подарков
- **Летний сезон подарков (O-Chugen / oh-chuugane):** алкогольные напитки, фрукты, кофе, конфеты, растительное масло и сушеные листья обработанных морских водорослей, которые используются в различных японских блюдах
- **Визит к больному:** мед, фрукты, цветы. Цветок в горшке считается плохим подарком, так как корни растения символизируют длительное пребывание в больнице
- **Сезон подарков в конце года (O-Seibō / oh-saybohh):** пиво, вино, виски, сыпучие продукты питания (соль, сахар, мука, крахмал и т.д.), календари
- **Свадьба:** 10 000 иен (минимальная сумма) в специальном денежном конверте noshibukuro

Извинения

- «Извини» на японском языке: sumimasen (sue-me-mah-sen), gomen nasai (go-mane nah-sie)

Благодарность

- «Спасибо» на японском языке: sumimasen, domo arigato gozaimasu (doe-moe ahree-gah-toe go-zye-mahss), arigato gozaimasu (ah-ree-gah-toe go-zyemahss), domo (doemoe)

Характеристики	Советы
Не рассматривают контракты как соглашения, установленные на камне (предусматривают постоянную корректировку)	Иностранной компании важно оставаться в тесном контакте со всеми уровнями управления на японской стороне
Не вступают в детальные переговоры на официальных встречах	Большая часть сделок проходит не в зале для конференций, а за ужином
Считают, что нет единственного человека в компании, который мог бы говорить за всех	Встречи (закулисные беседы) с низкими и средними уровнями управления до того, как будут привлечены высшие
Не доверяют людям, которые строят свои комментарии и реакции на логическом мышлении (Используют нечеткое или круговое мышление, что приводит к целостному подходу)	- Политика последовательного подхода - Слияние идей и технологий
Привычка смотреть прямо в глаза собеседнику воспринимается как раздражающее и агрессивное	Избегать зрительного контакта

COOLBIZ

Установление деловых отношений с японской компанией

Распространена практика знакомства через посредников

Особенности обмена

Спасибо за внимание!