

# Японская деловая культура





1. Автоматическая вежливость.



2. Скромность.

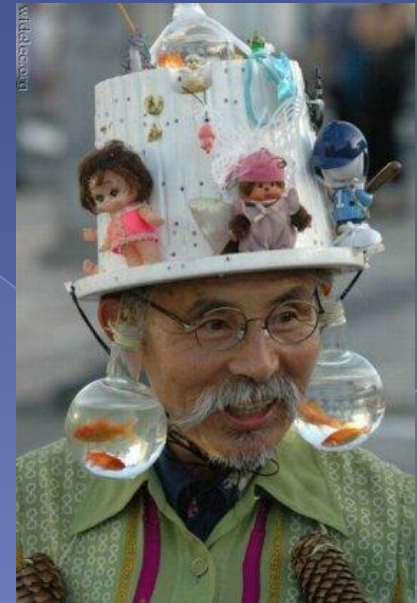


4. Дарение.



3. Посетители и боги

6. Поклон

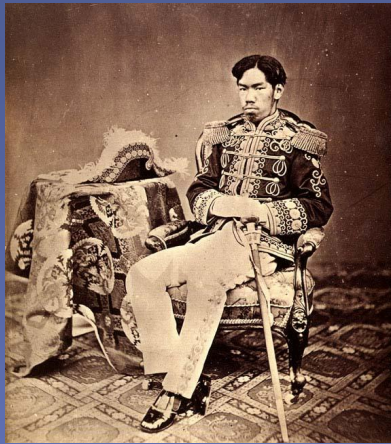


5. Юмор

# История делового этикета

Этикет японского общества очень сложен. Его корни скрыты в сложившемся в далекие века иерархически упорядоченном обществе. Он формировался под влиянием конфуцианства и синтоизма.

Император Мейдзи (1868-1912) придавал особое значение нравственному совершенствованию нового поколения японцев в системе японских этнических ценностей. По поручению императора его наставник и воспитатель барон Мотода Нагадзэнэ составил «Руководство для школьников», где были сформулированы основы



традиционной морали — «поведение в соответствии с сыновней почтительностью, верноподданность, послушание, верность и долг, дух коллектива, прилежание, целеустремленность, благопристойность, скромность, беспристрастность, усердие». не смотря на многочисленные перемены в Японии в течении 20-го века . основные этические устои изменились мало.

**Главным остается отношение «старший - младший», что определяется как возрастом, так и социальным положением. Чрезвычайно важен и корпоративный дух, подчинение личных интересов интересам группы.**



## Бизнес характеристики японцев

### Главное - единство. В победе и поражении

Главное, чтобы все знали: вы сделали что могли. Многие японские герои, реальные или книжные, - это люди, которые не добились конечной цели, но сделали все, что было в их силах.

Коллективизм неотделим от иерархии. Каждый на своем месте. Японская компания может быть сплоченной, но уж никак не демократичной. Приводные ремни, соединяющие руководителей и подчиненных, не разорвать. Информация следует сверху вниз и снизу вверх по вертикали в строгом соответствии с протоколом. Нельзя срезать углы и переходить дорожку. С появлением электронной почты в системе наметились признаки хаоса, однако психология единства, нежелание выделяться и выпячивать себя по-прежнему незыблемы.

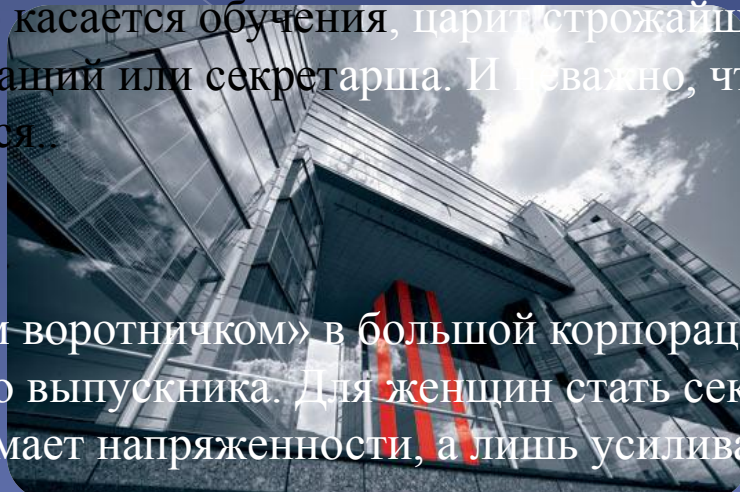
Японцам, в сущности, не так уж важно, победят они или потерпят поражение: главное, чтобы все действовали сообща. Работа во имя единой цели - вот что имеет первостепенное значение. Пусть вы не достигли желаемого. Гораздо почетнее полечь на поле боя всем вместе, нежели спастись, полагаясь на собственные силы. Японские бизнесмены, упивающиеся коллективной жалостью к себе, столь же достойны уважения, как и празднующие совместную победу.



# Беспристрастное обучение



Обучение взятого на фирму новичка очень важно. Он должен уметь приветствовать посетителей надлежащим образом, владеть искусством правильно разносить чай на деловом совещании. Ему покажут, как обстоит дело, и дадут понять, что пока он находится в самом низу служебной лестницы и практически никто. Даже выпускники университетов начинают работу на фирме с того, что снимают для старших коллег ксерокопии. Там, где дело касается обучения, царит строжайшее равенство - будь то подающий надежды служащий или секретарша. И неважно, что тебя обучают тому, о тебе в жизни не пригодится.



Стать «белым воротничком» в большой корпорации - многолетняя амбициозная мечта каждого выпускника. Для женщин стать секретаршей не столь трудно, но это не снимает напряженности, а лишь усиливает ее, потому что даже самые одаренные и упорные знают, что не сделают карьеры. Они просто заполняют промежуток между окончанием высшего учебного заведения и замужеством. Они никогда не войдут в разряд *мадогиеадзаку* (смотрящих из окна) - людей, прослуживших так долго, что их никто никогда не уволит, хотя роль их сводится к ежедневному выглядыванию из окна, чтобы посмотреть, не рассеялись ли тучки и не поухла ли травка. Только мужчина может дослужиться до *мадогивадзоку*.





# Лояльность



*И наниматели, и нанимаемые в равной степени возлагают друг на друга надежды. Они доверяют друг другу и гордятся, если их ожидания сбываются. Те же самые позитивные отношения складываются между поставщиками и производителями. Или между другими двумя фракциями.*

*На лояльность отвечают лояльностью. Компания обеспечивает работу на всю жизнь и неуклонный подъем по корпоративной лестнице. В процессе не происходит ничего впечатляющего, но главное - надежность.*

*В ответ японские служащие предлагают фирме усердие, самопожертвование и долгие-долгие часы совместной работы, совместного распития спиртного, игры в гольф, пения под караоке- на благо компании.*



# Конкуренция



Для японца конкуренция заключается вовсе не в том, чтобы зарабатывать больше, а чтобы служить лучше. Именно потому производители жестоко борются между собой за понимание вкусов и удовлетворение желаний своих потребителей. Их пожирает неизбывная страсть выпускать все самое новое и самое лучшее.





## Японцы и время

В своем традиционалистском и тщательно регламентированном обществе японцы всегда предпочитают знать, где и в каком положении они находятся. Это относится как к деловым, так и к жизненным ситуациям. Обязательный при первой встрече менеджеров двухминутный обмен визитными карточками является одним из самых ярких примеров ритуализации времени, отмечающей начало отношений.



**ИМЕЯ ДЕЛО С ЯПОНЦАМИ, МОЖНО РАССЧИТЫВАТЬ НА ИХ ЩЕДРОСТЬ В ВЫДЕЛЕНИИ ВРЕМЕНИ ВАМ ИЛИ ВАШЕМУ КОНКРЕТНОМУ ДЕЛУ. ВЗАМЕН ВАМ СЛЕДУЕТ ПОПЫТАТЬСЯ ДЕЛАТЬ "ПРАВИЛЬНОЕ ДЕЛО В ПРАВИЛЬНОЕ ВРЕМЯ". В ЯПОНИИ ФОРМА И СИМВОЛЫ БОЛЕЕ ВАЖНЫ, ЧЕМ СОДЕРЖАНИЕ.**



# Деловой этикет Японии

Японцы относятся к переговорам как к ответственному, обязывающему шагу и не решаются на него, если не имеют достаточной информации о потенциальном партнере. Лучше всего обратиться к посреднику-предпринимателю, хорошо знакомому обеим сторонам. Посредник должен в общих чертах ознакомить потенциального партнера с вашими предложениями и дать характеристику вашей фирме и вам лично.

**Японская сторона хочет быть уверена, что имеет дело с надежным и солидным партнером. Все материалы должны быть официально переведены на японский язык.**



Знакомство с японским бизнесменом невозможно без обмена визитными карточками. Вручая и получая визитную карточку, нужно держать ее двумя руками; желательна в знак уважения к партнеру внимательно прочитать полученную от него визитку.

- Для японца главная информация, содержащаяся в визитке - это указание на принадлежность человека к определенной группе: фирме, учебному заведению, министерству и т. п. Профессия человека, его личные способности или заслуги имеют для японцев второстепенное значение.



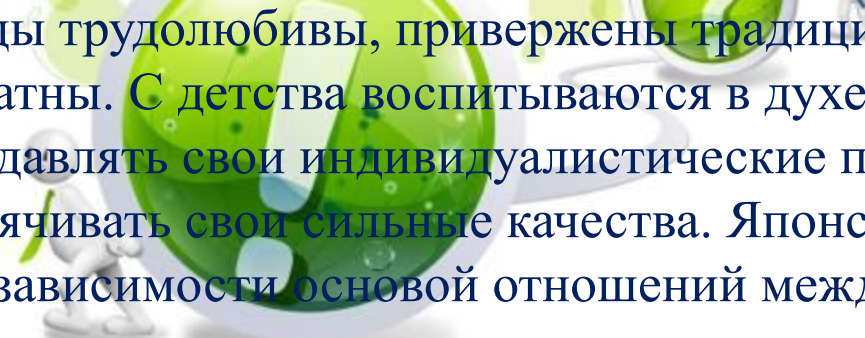
- Отношения между людьми внутри групп, будь то семья, община, университет или коммерческая компания, основываются на четкой иерархии: даже люди, занимающие, на взгляд европейца, равное или примерно равное положение, стремятся разграничивать ранги, и младший беспрекословно выполняет указания старшего и оказывает ему подобающие знаки уважения.



- На деловую встречу в Японии принято приходить точно в срок, минута в минуту. С такой щепетильностью японцы относятся не только к своему обещанию прийти к такому-то времени, но и ко всем своим обязательствам. Чувство долга, аккуратность, традиционные черты японского характера.

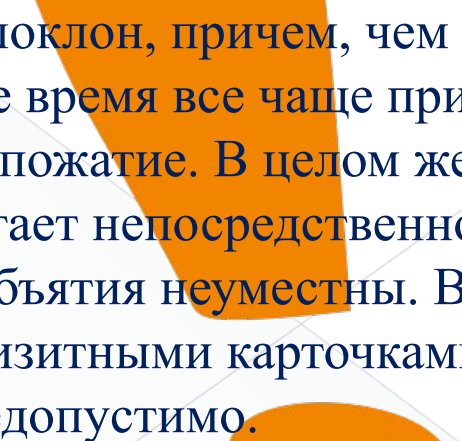


## Сделаем вывод :




онцы трудолюбивы, привержены традициям, дисциплинированы, вежливы и аккуратны. С детства воспитываются в духе «групповой солидарности», учатся подавлять свои индивидуалистические порывы, сдерживать амбиции, не выпячивать свои сильные качества. Японская мораль считает узы взаимной зависимости основой отношений между людьми. Поэтому японские предприниматели привыкли судить о партнере прежде всего по его принадлежности к той или иной группе или группировке. Но не нужно забывать и о современных взглядах японцев, с их прогрессивными взглядами на жизнь и материальные ценности. Здесь применяются новые технологии, осуществляются уверенные шаги в будущее

Традиционной формой приветствия в Японии является поклон, причем, чем он ниже, тем больше высказывается уважение. Последнее время все чаще при общении с зарубежными коллегами используется рукопожатие. В целом же следует иметь в виду, что японская культура не предполагает непосредственного контакта, поэтому похлопывания по плечу, широкие объятия неуместны. В деловой жизни при знакомстве широко принят обмен визитными карточками. Обращение по имени к японскому коллеге недопустимо.







Японцы отличаются пунктуальностью и практически никогда не опаздывают на встречу. Они чрезвычайно щепетильны и очень ответственно относятся к принимаемым на себя обязательствам. Предварительные переговоры рассматривают как обязательный шаг и не склонны делать его, не получив от партнера и его предложениях исчерпывающей информации. Терпение Японии считается одной из главных добродетелей, поэтому обсуждение деловых вопросов часто начинается со второстепенных деталей, и идет оно очень и очень неспешно. Точность на переговорах, будь то время их начала и окончания или выполнение обещаний, взятых на себя обязательств, - одна из важнейших черт японского переговорного стиля.

В традициях японских деловых людей - внимательно выслушать точку зрения собеседника до конца, не перебивая его и не делая никаких замечаний. В результате этого на первых этапах переговоров нередко невозможно предугадать, какого мнения по существу вопроса будут придерживаться японские бизнесмены в ходе последующих обсуждений.

Представитель Японии во время беседы может несколько раз кивнуть головой, но это не означает, что он согласен с вами, а лишь свидетельствует о том, что он понял смысл сказанного.





Японцы стараются не вступать в открытую конфронтацию с собеседником. Если они хотят сказать «нет», то, скорее всего, скажут , что «это трудно». Что бы не огорчать партнера однозначным отрицательным ответом. Они могут сослаться на данные раннее обещания, плохое самочувствие и т. п.

Когда японцы встречаются с очевидной уступкой со стороны партнеров. Они часто отвечают тем же. Их мораль разделяет поступки не на хорошие и плохие, а на подходящие моменту и неподходящие ему, поэтому японцы полагают само собой разумеющимся, что соглашение с партнером имеет силу лишь до тех пор, пока сохраняются условия, в которых оно было достигнуто.

Японцы не любят рисковать, стремление не проиграть может оказаться у них сильнее, чем желание выиграть.

**Спасибо за внимание!**

