

Японская деловая культура





1. Автоматическая вежливость.



2. Скромность.

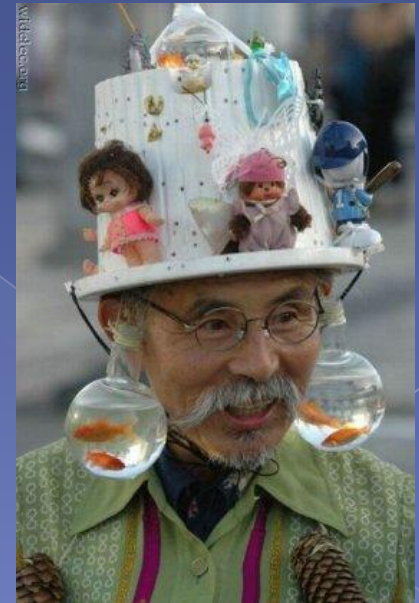


4. Дарение.



3. Посетители и боги

6. Поклон

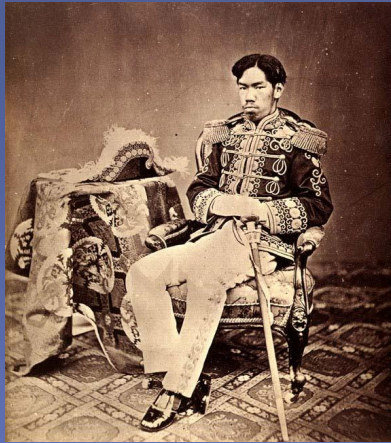


5. Юмор

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.

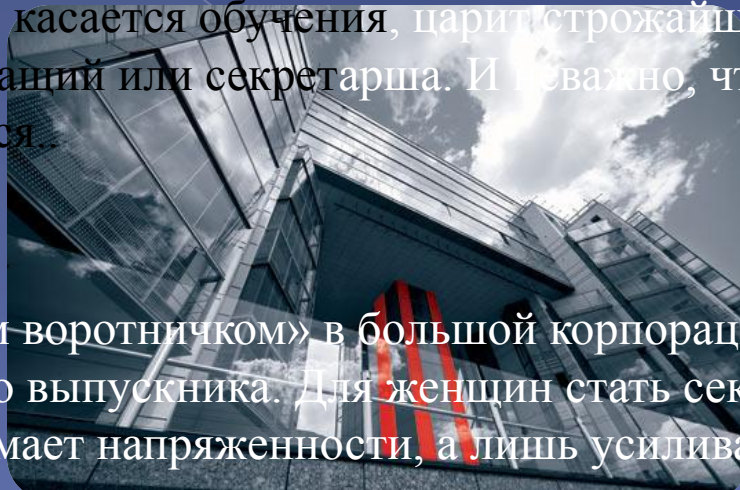
Коллективизм неотделим от иерархии. Каждый на своем месте. Японская компания может быть сплоченной, но уж никак не демократичной. Приводные ремни, соединяющие руководителей и подчиненных, не разорвать. Информация следует сверху вниз и снизу вверх по вертикали в строгом соответствии с протоколом. Нельзя 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.



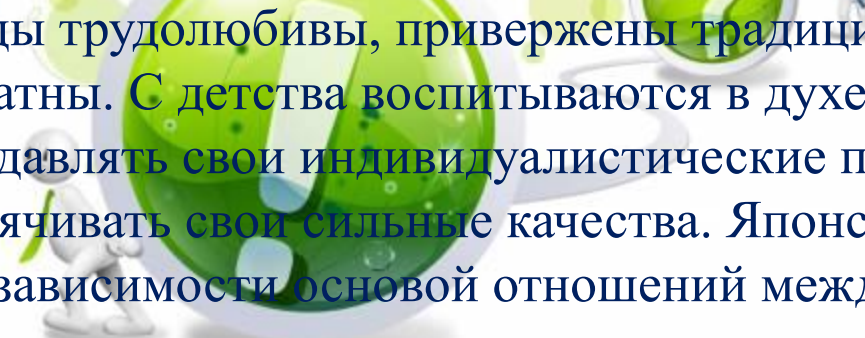
- Отношения между людьми внутри групп, будь то семья, община, университет или коммерческая компания, основываются на четкой иерархии: даже люди, занимающие, на взгляд европейца, равное или примерно равное положение, стремятся разграничивать ранги, и младший беспрекословно выполняет указания старшего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

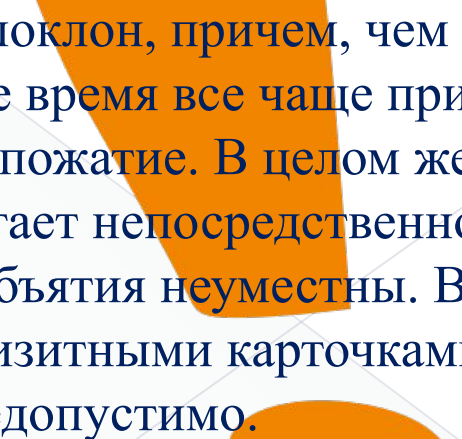



Сделаем вывод :



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!

