

Правила ведения бизнеса и деловой этикет в Японии



Технологии кросс-культурного менеджмента



Пунктуальность



Точность – вежливость королей... и японцев



Партнеры и посредники

Личная встреча – обязательный способ знакомства, как правило при помощи посредника.



Потенциальный партнер, к которому вы обратитесь по рекомендации посредника, будет считать своим долгом помочь вам.



Приветствие



Не пытайтесь выразить бурную радость при встрече с японцем объятиями, похлопыванием по спине и прочими дружескими "ужимками и прыжками".



Японцы - фрукты экзотические и требуют бережного обращения.



Визитные карточки

Обмен визитными карточками в Японии - целая поэма:



1. Получив в ответ карточку с иероглифами, надо замереть и изучить ее так внимательно, словно это фотография Вашей жены и лучшего друга в компрометирующей позиции.

2. А еще, желательно, рассыпаться в реверансах и благодарностях, словно это билет на финал чемпионата мира по футболу!





Персонализация отношений

Японцы начинают обсуждение с вопросов, не имеющих отношения к предмету переговоров...



...тем самым стараются установить личный контакт с партнером



Ведение переговоров – Да / Нет

Японское «ДА» («ХАЙ») не всегда означает полное согласие



Японцы традиционно стараются не вступать в открытую конфронтацию с собеседником

Терпение в Японии считается одной из главных добродетелей, в том числе и в бизнесе



Как себя вести на переговорах

Избегайте прямого высказывания вашего мнения



НЕ ПРАВИЛЬНО

«Я нахожу это правильным»

«Вы закажите это наконец или нет?»

ПРАВИЛЬНО

«Находите ли вы это правильным...?»

«Заказали бы Вы это?»

Шутки позитивно действуют на желаемый исход дела

Осторожность в обсуждении щепетильных вопросов



Как себя вести на переговорах



Всегда следует:

- быть вежливым;
- сохранять самообладание.

Не стоит принуждать японца к конкретным действиям – это только настроит его против вас!



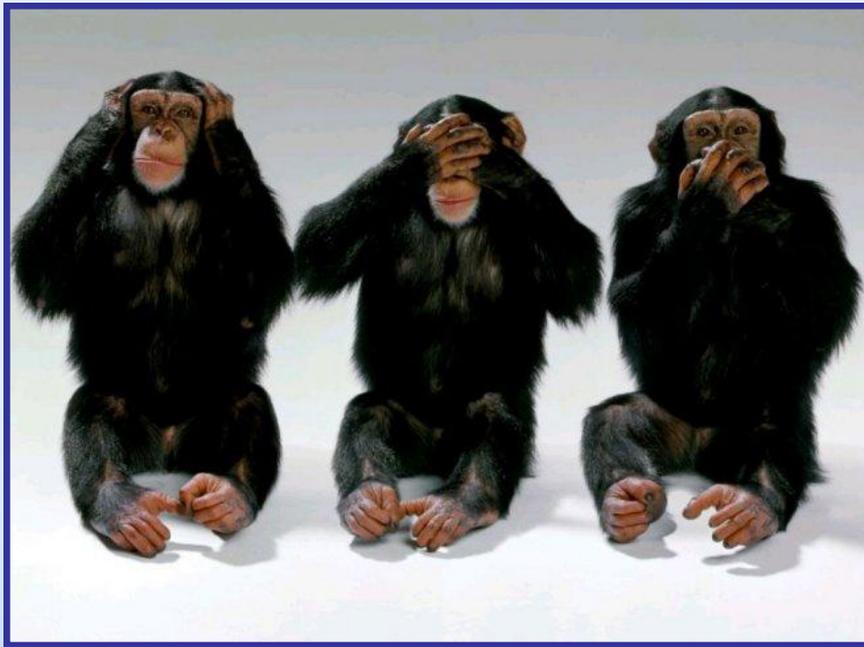
Принятие решений



В обсуждение проблемы вовлекается большой круг лиц – от руководителя до рядового сотрудника.



Если Вы что-то сделали неправильно



- внезапная тишина и молчание
- отсутствие реакции на шутки
- желание не находиться за одним столом или в одной комнате

Неестественная дружелюбность -



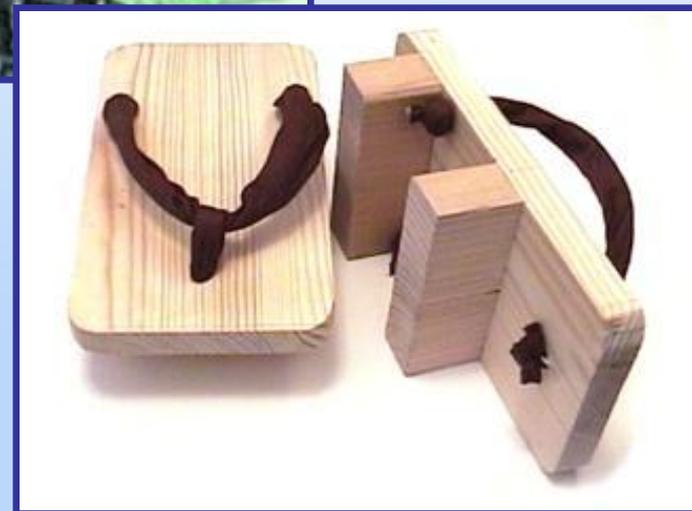


Приглашения в дом



**Принято
обязательно
снимать
обувь...**

**...и одевать
домашние
сандалии.**





Умение дарить подарки

Подарок следует принимать обеими руками и выражением глубокой признательности



Уделять большое внимание и значение упаковке

Дарить всем членам переговоров, лицам с высоким положением преподнести более ценное



