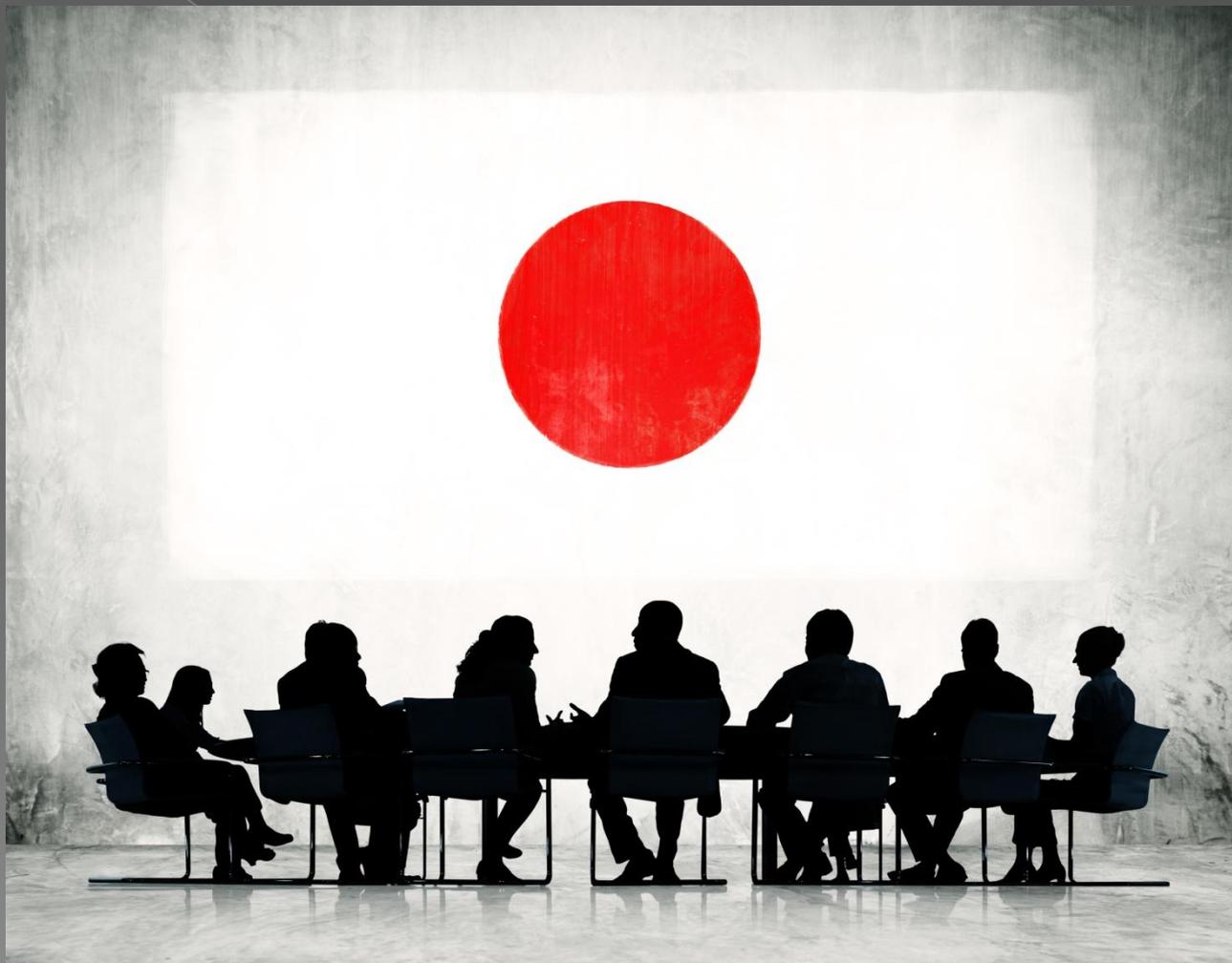


Особенности ведения деловых переговоров с Японией



- Тема ведения деловых переговоров с японцами заслуживает особого внимания. В середине прошлого века Япония «открыла свои двери» для западного мира и за довольно короткий срок вышла на мировой рынок. Высокое качество продукции, умеренные цены и постоянное развитие техники превратили эту страну в настоящего экономического гиганта. Являясь одной из самых развитых стран мира, Япония очень привлекательна в качестве делового партнера.

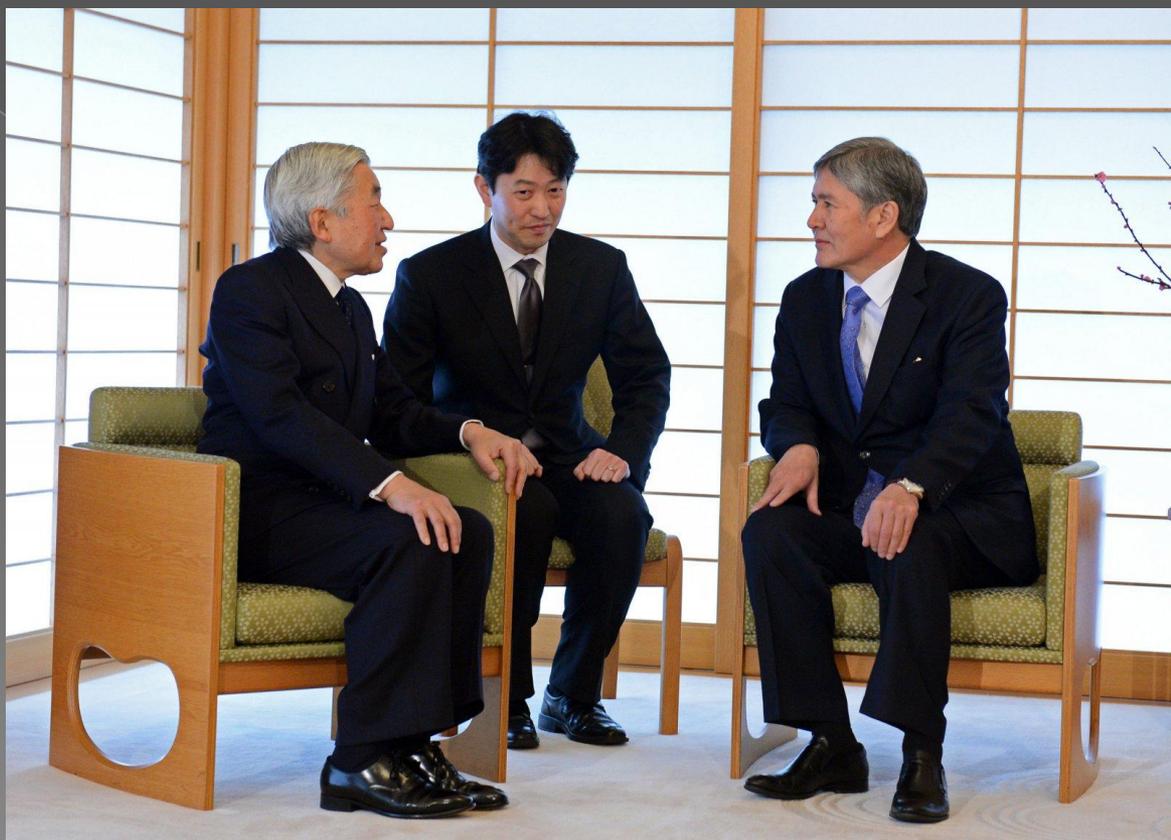


Традиции



- Для налаживания контакта с будущими партнерами, японцы предпочитают пользоваться услугами «посредника», причем посредник должен быть хорошо знаком обоим сторонам и иметь определенный вес в обществе. Личная переписка или звонки являются не то, чтобы нежелательными, но прибегать к данному способу поиска клиентов стоит в последнюю очередь.

- Также немаловажным является социальный и бизнес статус будущих партнеров, причем он должен быть примерно равным для обеих сторон. Если ваш статус ниже, чем у второй стороны, то переговоры в таком случае могут и не состояться, так как для них это чревато «потерей лица», а если выше, то японцы могут подумать, что вы им покровительствуете или они выступают в качестве просителя, что также нежелательно.



- Собираясь на переговоры с японцами в первую очередь стоит обратить внимание на свой внешний вид. Строгий деловой костюм без всяких лишних элементов – то, что нужно. Так же постарайтесь прийти немного раньше назначенного времени, японцы больше всего ценят пунктуальность и ответственность, поэтому даже такая малейшая оплошность, как опоздание на минуту может омрачить весь ход переговоров.





- Японцы не любят когда вторгаются в их личное пространство, поэтому ни в коем случае не старайтесь поздороваться с собеседником привычным для европейцев рукопожатием, кроме случаев, когда ваш собеседник первым протянет руку. В Японии принято кланяться, и угол наклона также жестко регламентируется и зависит от статуса собеседника. В прочем, большинство японцев делают «скидку» для европейцев и примут от вас и легкий наклон головы. Всяческие обнимания, хлопанье по плечу и прочие «панибратские» отношения также нежелательны.

- Во время ведения переговоров не старайтесь давить на ваших партнеров и угрожать им. Такие методы в Японии не эффективны, хотя сами японцы и могут воспользоваться психологическим давлением. Как показывает практика, японцы могут пойти на уступки только в том случае, если они взаимны.



- Не стоит также воспринимать кивки головой, как согласие с вашей точки зрения, вполне возможно, что таким образом ваш собеседник выражает то, что понял вас. Не стоит и ожидать молниеносного принятия решения. Как правило, японцы очень любят посоветоваться, поэтому не удивляйтесь, если ответ вы получите даже через несколько недель после разговора.

- Уходя с переговоров обязательно обменяйтесь визитками и выразите свой восторг по поводу прошедшей встречи, только не переборщите, чтобы это не было похоже на лесть.



- Соблюдая эти нехитрые правила и нормы этикета вы будете чувствовать себя свободней в новой обстановке и сможете избежать нелепых ошибок.