

Презентация на тему: Особенности проведения деловых переговоров В Японии

Выполнил: Студент 1 курса
Экономического факультета
Направления «Менеджмент»
Ильина Яна Евгеньевна

Рецензент:
Кандидат юридических наук
Левушкина Светлана Владимировна

Ставрополь
2016 г.

Вступление

Японский стиль ведения переговоров значительно отличается от национального стиля других стран Азиатско-Тихоокеанского региона, поскольку с этнической и лингвистической точек зрения Япония - совершенно уникальная цивилизация. Согласно древним японским легендам, страну и народ создали боги, спустившиеся с небес. Культ божественного происхождения императора, страны и народа во многом сохраняется и сегодня.

Главная особенность японского национального стиля переговоров определяется подчеркнутой связью человека с его социокультурным окружением: природой, обществом, социальной группой, кланом - и выраженным стремлением к гармонии в качестве основной социальной ценности. Это приводит к идеалу бесконфликтного переговорного процесса, которого японцы по возможности стараются придерживаться в реальной практике международных переговоров.

Предварительные переговоры

Существенный момент подготовки успешного делового общения – осуществление личных контактов на самой предварительной стадии, т.е. при выборе потенциального партнера. Письменное уведомление с предложением осуществить какую-либо внешне-торговую операцию, направленное в адрес японской компании, вступить в деловые отношения с которой ранее не приходилось, почти наверняка останется без ответа. Японские бизнесмены предпочитают непосредственный контакт с потенциальным партнером. Сказанное в большей мере относится к мелким и средним фирмам, чем к крупным корпорациям, однако по отношению и к тем и к другим почти обязательным способом знакомства является личная встреча с представителем компании в сочетании с направлением официального предложения о сотрудничестве.

. Для налаживания деловых отношений с интересующей вас японской фирмой уместно использовать широко распространенную в Японии практику знакомства через посредников. Лицо, выполняющее функции посредника, в общих чертах изложит японской стороне суть ваших предложений, расскажет о том, чем занимается ваше предприятие, и о занимаемой вами должности. Очевидно, что посредник должен быть хорошо известен как вам самим, так и соответствующей японской компании. В роли посредника могут выступать знакомые вам японские бизнесмены, либо аккредитованные в Японии представители организаций вашей страны. Такая практика способствует тому, что японский партнер не будет рассматривать вас как совершенно незнакомое ему лицо и с большим вниманием выслушает ваши предложения



Обязательным способом знакомства с потенциальным партнером является личная встреча с представителем компании в сочетании с направлением официального предложения о сотрудничестве.



Потенциальный партнёр, к которому вы обратитесь устно или письменно по рекомендации посредника будет считать своим долгом (т.е. гири - по отношению к посреднику) помочь вам. Причем, степень чувства долга будет прямо пропорциональна степени зависимости от посредника. В силу того же гири посредник будет ожидать вознаграждения в той или иной форме, как в виде встречной услуги, так и материально

В некоторых источниках есть информация о нежелательном присутствии женщин на переговорах, причем с обеих сторон. На практике, если женщина – руководитель компании или делегации, отношение к ней будет на равных. В последнее время, учитывая постоянно растущие контакты с разными странами, японские бизнесмены проводят переговоры с любыми партнерами, соответствующими их должностному уровню и степени равенства компаний. Присутствие же женщин-сотрудников в составе делегации или помощников, действительно, ограничено. Предпочтение отдается мужчинам.





Первое правило – «точность – вежливость королей». Лучше прибыть на 5 минут раньше, чем на 10 минут позже. Японцы являются приверженцами «корпоративного духа и групповой солидарности», учатся подавлять амбиции и не выпячивать свои сильные качества, но при этом вся практика делового общения построена на точности и соблюдении правил. Если японская делегация приехала к вам, то будьте готовы к тому, что они придут на 5 минут раньше, выказывая предельное уважение.

Японская культура – это поклон, а не рукопожатие. Но, на современном уровне переговорного процесса члены японских делегаций будут с вами здороваться за руку. Это стоит учесть, дабы избежать нелепых ситуаций, когда японец протягивает руку для приветствия, а мы складываем их для поклона и наоборот. А если вам поклонились, то можно ответить неглубоким поклоном, чуть склонив корпус вперед и сложив руки перед глазами. При знакомстве с японцами называют имя и фамилию. Слово «господин» в Японии звучит как «сан», добавляемое в конце фамилии. Поэтому представиться можно как «Сергей Федоров-сан».



После приветствия следует обмен визитками, далее все стороны рассаживаются за столом переговоров. Учитывая культурную иерархическую традицию, японцы рассаживаются по правилу «правой руки», т.е. глава, заместитель, участник и т.д., по старшинству. В таком случае участникам вашей делегации имеет смысл распределиться за столом также.



С детства японцам прививается дух коллективного равенства, подчинения интересам группы. Все деловые решения в фирме принято принимать сообща. Причем, обсуждают их принятие еще перед совещанием с каждым руководителем среднего звена по отдельности, потому как на совещании не принято высказывать свою категоричную точку зрения, даже если она единственно верная, но идет вразрез с мнением большинства. Процесс предварительного обсуждения принятия решения называется «нэмаваси», его задача - собрать все идеи и выработать единое мнение, — в каком направлении двигаться дальше. Хотя такой процесс и занимает достаточно много времени, но он помогает осуществить более масштабный поиск решений и подготовить условия для оперативной реализации принятого решения.



Стиль переговоров, присущий европейцам и американцам, для японцев достаточно труден, поскольку участники переговоров могут высказывать свое мнение четко, а у японцев переговоры – это дружеская беседа и выяснение всех мелочей. Принятие решения по иерархии принадлежит только 1 человеку.

Переговоры японцы всегда ведут в вежливой форме и дружественной атмосфере, слушая деловое предложение они обычно кивают головой и часто употребляют слово «хай» («да» с японского), но это отнюдь не означает, что они с вами согласны, это говорит лишь о том, что они вас понимают и готовы слушать дальше.

В переговорах может идти речь о несущественных мелких вопросах, относящихся к установлению личного контакта, чтобы иметь возможность заручиться в дальнейшем согласием собеседника на дальнейшую работу.

Сами переговоры могут быть назначены в ресторане. Для японцев это также возможность установления личных контактов, которым придается существенное значение. Перед переговорами могут быть развлекательные программы, экскурсии и т. д. Это все создает атмосферу сотрудничества и благоприятный коллективный дух, который традиционно важен в японской культуре. Если для переговоров вашей делегации назначают встречу в ресторане – значит ваше предложение интересно и партнеры готовы к сотрудничеству. Если вы принимаете японскую делегацию, то посещение различных интересных мест будет дополнительным положительным качеством и показателем уважения с вашей стороны.



Три «нельзя» ведения переговоров.

Еще один аспект, влияющий на культуру общения, в том числе деловую – это церемонии и философское отношение к жизни. Японцы очень вежливы, всеми силами души поддерживают позитивный настрой. Для европейцев эта черта японского менталитета нередко является главной загадкой. На переговорах отлично пообщались, выяснили все вопросы и ободренные потенциальные партнеры уходят, не подозревая, что им отказали в дальнейших отношениях. Чтобы избежать такого разочарования, необходимо иметь представление о том, что существует три «нельзя» ведения переговоров: нельзя приходить на встречу без визитных карточек, нельзя не иметь материалов о своей компании и своем предложении, нельзя отклоняться от протокола в одежде и внешнем виде.

После приветствия следует обмен визитными карточками. Визитная карточка для японцев это удостоверение личности, пропуск. Японцам достаточно сложно запоминать европейские имена, поэтому визитка является еще и шпаргалкой, которую кладут перед собой на край стола и не убирают до окончания деловой встречи. Карточка является вашим вторым лицом, первым делом японский партнер посмотрит на указанную на ней фирму и занимаемую вами должность и затем выберет линию поведения с вами. Следует очень аккуратно обращаться с визитками — если вы вручите своему партнеру помятую или испачканную визитную карточку, даже с извинениями, ваша репутация все равно будет «подмочена». Также следует почтительно относиться к визитке партнера: внимательно ее прочитать и желательно тоже положить на стол до окончания переговоров. Язык для визитки можно выбрать английский или японский, желательно сделать двустороннюю визитку с обоими языками, проявив, таким образом уважение и внимание к деловому партнеру.



Самопрезентация компании.

Для японцев важно четкое и всестороннее рассмотрение потенциальных партнеров по многим деловым и корпоративным аспектам. Поэтому появление на первичных переговорах без обширного досье на собственную фирму или холдинг, к которому ваша компания относится, является абсолютно недопустимым. Необходимо иметь рекламные материалы о компании или хотя бы ее описание, подробное изложение предлагаемого проекта или сделки, анализ состояния отрасли и т. д. Любая задержка в ответах на финансовые вопросы может серьезно насторожить ваших партнеров. Гарантией провала встречи является часто используемая отечественными бизнесменами тактика «встретимся — расскажем о себе — узнаем, чего они хотят».

В одежде японцев очень ощутимы стремление к унификации, желание не выделяться, свойственные национальному характеру, а также традиции корпоративной «командной» этики, где все едины. При контакте с японскими бизнесменами костюм и галстук обязательны, однако галстук может быть и самой радикальной расцветки, если костюм строгий — это не вызовет особого удивления.

Одежда должна быть чистой, особенно ботинки. В самой Японии 99% сотрудников компаний ходят на работу в черных лакированных ботинках.

Однако, если чистая одежда на вас немного помята, в Японии это не вызовет осуждения — значит, вы постоянно заняты на работе. Они очень трудолюбивы и обязательно оценят это.

Так же, практически во всех компаниях Японии, женщинам запрещено носить брюки, и они обязаны приходить на работу в юбке вне зависимости от ситуации или погодных условий, а каблук не должен превышать 5-ти сантиметров.



Как завоевать доверие на переговорах

-Не загоняйте их в угол, не заставляйте японцев «терять лицо». Репутация очень важна для них, японцы не оскорбят вас, чтобы не испортить вашу репутацию, но и не потерпят оскорблений с вашей стороны.

-Не стоит употреблять в своем слове слов-отрицаний: нет, никогда, мы не можем. Японцы сами не употребляют этих слов и не любят этого у иностранцев. Если вы не согласны лучше просто промолчать или ответить уклончиво, так как это делают сами японцы

-Японский юмор сильно отличается от европейского и американского, поэтому не желательно шутить на переговорах, скорее всего шутка останется не понятой. Следует помнить, что все предложения сказанные иностранцами воспринимаются буквально.

-Японцы предпочитают устный договор письменному. Если они согласились на сделку на словах – они будут верны своему слову, поэтому не нужно навязывать им кучу документов на подпись пока они не будут сами к этому готовы

-Демонстрируйте глубокое уважение к их компании.

Спасибо за внимание.

Использованные материалы:

<http://www.studfiles.ru/preview/3535614/>

<http://russians.rin.ru/cgi-bin/rus/view.pl?id=638&idr=177&a=fa>

<http://www.sekretarskoe-delo.ru/?id=589>

http://vladjc.ru/ossobennosti_delovih_peregovorov/

<http://www.studfiles.ru/preview/5355043/>

http://www.ppt-japan.com/pamyatka_turistam/delovoi_etiket.html

http://studme.org/196201285972/politologiya/yaponskiy_natsionalnyy_stil_vedeniya_peregovorov

