

JAPOŃSKA KULTURA BIZNESU

1. OBYCZAJE



W Japonii najczęstszą formą powitania, pożegnania i wyrażenia wdzięczności jest ukłon. Ze strony zachodniego biznesmena wystarczy lekki ukłon lub pochylenie głowy – można też poczekać, aż Japończyk ukłoni się albo wyciągnie dłoń i po prostu uczynić to samo.

Wizytówka, estetycznie wydrukowana i przechowywana w wizytowniku (nigdy w kieszeni!) to podstawa znajomości. Wręcza się ją zwróconą, tekstem w stronę odbiorcy, przyjmuje z szacunkiem; podczas rozmowy trzyma na stole przed sobą – służy jako podpora dla pamięci.

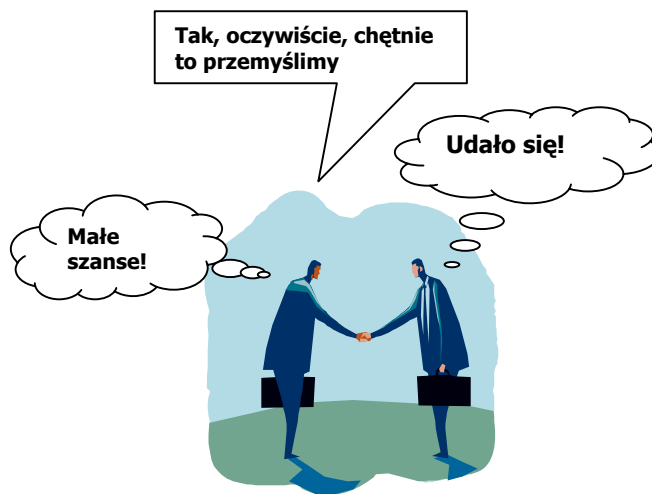
Przedsiębiorstwo japońskie ma ściśle ustaloną hierarchię. Zawsze okazuje się szacunek osobie wyżej postawionej.

2. RÓŻNICE W WYRAŻANIU MYŚLI

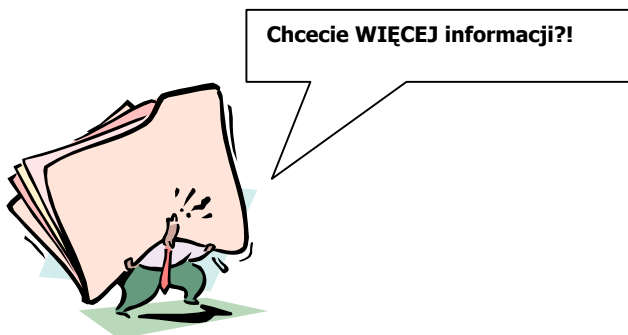
Japońscy biznesmeni (zwłaszcza niemający doświadczenia we współpracy z zagranicą) unikają otwartych zaprzeczeń i odmów, uważając je za niegrzeczne. Wyznają też zasadę, że "wystarczy usłyszeć jedno, by zrozumieć dziesięć" – odpowiednik polskiego "mądrej głowie dość dwie słowie".

Często słyszane "tak, tak" nie oznacza "zgadzam się", lecz "słyszę, co mówisz".

W sytuacji odbieranej jako narastanie nieporozumień warto poprosić partnera, by ze względu na dobro wspólnego projektu jasno i szczerze przedstawił swe stanowisko.



3. POTRZEBA GROMADZENIA INFORMACJI



Przedsiębiorcy japońscy potrzebują wielu danych, aby móc wszechstronnie i na różnych poziomach firmy rozważyć propozycje i uniknąć w przyszłości sytuacji mogących przynieść szkodę projektowi lub firmie.

Warto być przygotowanym na szereg pytań i starać się dostarczać wyczerpujących, sprawdzonych odpowiedzi.

4. SPOTKANIA I JESZCZE RAZ SPOTKANIA



Kontakt osobisty jest cenniejszy niż korespondencja i telefony. Zwłaszcza w przypadku pierwszych kontaktów spotkanie bezpośrednie (szczególnie poparte rekomendacją znajomej firmy lub instytucji) może zaowocować szybszym podjęciem współpracy.

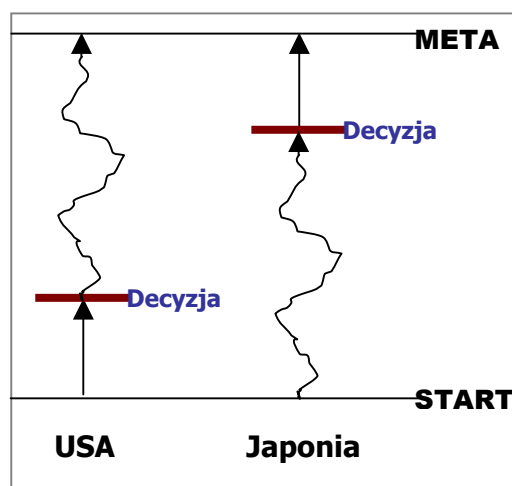
Japończycy często organizują zebrania "w sprawie", na których nie zapadają żadne decyzje, ale które w rezultacie budują wśród uczestników projektu zgodę, harmonię i wspólne stanowisko.

5. DŁUGOTRWALY PROCES DECYZYJNY

Nemawashi, czyli "obwiązywanie korzeni", to termin wywodzący się z ogrodnictwa. Oznacza przygotowanie korzeni roślin do przesadki. Czynność ta chroni korzenie przed uszkodzeniami – podobnie nemawashi chroni negocjujące firmy przed nieporozumieniami i brakiem zgody. Japońskie firmy bardzo wysoko cenią bezpieczeństwo i harmonię współpracy; gotowe są długo je wypracowywać.

Pamiętajmy – cierpliwość to zaleta.

Dokładnie przemyślana decyzja skutkuje sprawnym wprowadzeniem jej w życie.



6. POMOC

Polski oddział JETRO oraz centrala w Japonii oferują różne formy pomocy i źródła informacji:

- ⇒ Analizy rynkowe, przepisy wwozowe, cła, regulacje, raporty (dostępne na stronie www)
- ⇒ Internetowa baza ofert handlowych TTPP
- ⇒ Publikacje na temat japońskiej kultury biznesu – "Prowadzenie działalności gospodarczej w Japonii" oraz "Jak negocjować z Japończykami" (dostępne w bibliotece JETRO Warszawa)
- ⇒ Centra Wsparcia Biznesu w największych miastach Japonii
- ⇒ Targi, rozmowy handlowe, seminaria organizowane przez JETRO

Zapraszamy na strony <http://www.jetro.go.jp/poland/>

JETRO zaleca korzystanie z usług dobrych tłumaczy języka japońskiego, znających kulturowe osadzenie języka biznesowego. Gdyż trzeba pamiętać – w języku japońskim "tak" nie zawsze znaczy "tak"!