

การติดต่อธุรกิจกับชาวญี่ปุ่น

พื้นฐานทางวัฒนธรรมที่มีผลต่อวิถีทางในการติดต่อสื่อสารกับชาวญี่ปุ่น

เน้นการทำงานเป็นกลุ่ม

ในสังคมญี่ปุ่น แต่ละคนจะมีเอกลักษณ์จากการเข้าร่วมกลุ่ม ประกอบด้วย กลุ่มครอบครัว โรงเรียน และบริษัท ในญี่ปุ่นนักธุรกิจมักจะแนะนำบริษัทที่ตนทำงานก่อนชื่อของตนเองในการพบกันเป็นครั้งแรก

ในประเทศที่มีขนาดเท่ารัฐแคลิฟอร์เนีย แต่มีจำนวนประชากรเท่ารัสเซียนั้น การรักษาความสัมพันธ์ระหว่างกันถือเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่งต่อการมีชีวิตรอด เนื่องจากไม่มี “มูมิพิเศษ” ไว้สำหรับหลบพักเวลามีเรื่องกับเพื่อนบ้าน คนญี่ปุ่นจึงต้องรู้จักข่มความรู้สึกภายในเพื่อรักษาความปรองดอง และระบียบสังคม คนญี่ปุ่นไม่นิยมแสดงอารมณ์โดยเฉพาะอารมณ์ด้านลบออกมาอย่างเปิดเผย ไม่ได้หมายความว่าปิดกั้นความคิดเห็นของตนเอง แต่คนญี่ปุ่นจะใช้วิธีหรือและแก้ไขปัญหาระหว่างกัน ทางอ้อมแบบตัวต่อตัว ซึ่งไม่ใช่วิธีถกกันที่สาธารณะ เผชิญหน้ากัน หรือทำให้เสียหน้า

นิสัยอ่อนน้อมยอมตาม

มีสุภาษิตของญี่ปุ่นอยู่หลายสุภาษิตที่แนะนำให้ตะโกนใส่หน้าฝ่ายตรงข้าม Nagai mono niwa makarero แปลว่า “ถ้าคุณไม่สามารถเอาชนะได้ ก็เข้าเป็นฝ่ายเดียวกันซะ” Goh ni ireba goh ni shitagae หมายความว่า “เมื่ออยู่ในโรม ก็ต้องทำอย่างคนโรมัน (เข้าเมืองตาหลิ่ว ก็ต้องหลิ่วตาตาม)” ใครที่มีความเห็นแตกต่างหรือยืนยันว่าจะยึดตามความเห็นที่แตกต่างนั้น จะทำลายความปรองดองในกลุ่มที่มีความเห็นเป็นเอกฉันท์ และจะถูกมองว่า “ขาดวุฒิภาวะ” ส่วนคนที่พิจารณาผลประโยชน์ของกลุ่มก่อนพูดหรือลงมือดำเนินการจะถือว่าเป็นคนที่มีฟอร์มดีและมีวุฒิภาวะ บางครั้งชาวตะวันตกจะมองว่านิสัยอ่อนน้อมยอมตามเช่นนี้เป็นข้อค้อยหรือขาดจินตนาการ แต่ในญี่ปุ่นคนที่พูดออกมาโดยไม่คำนึงถึงสิ่งที่สมาชิกคนอื่น ๆ ในกลุ่มคิด จะทำให้คนๆ นั้นกลายเป็นตัวตกและสูญเสียความน่าเชื่อถือไป

Honne และ Tateme (อ่านว่า “ฮอน-เนะ และ ทา-เท-มา-เอะ)

เนื่องจากญี่ปุ่นเป็นสังคมที่ชอบรวมกลุ่ม และรักษาสัมพันธ์ภาพระหว่างกัน ชาวญี่ปุ่นจึงมักจะแยกแยะความรู้สึกที่แท้จริงหรือความเห็นส่วนตัว (ฮอน-เนะ) ออกจากสิ่งที่ควรจะพูดในที่สาธารณะ เพราะถือเป็นสิ่งที่สมควรพูดในสถานการณ์นั้น (ทา-เท-มา-เอะ) แต่ก็มักมีนักธุรกิจชาวต่างประเทศจำนวนมากแสดงความหงุดหงิดที่ไม่สามารถแยกแยะได้ว่าอะไรเป็นอะไรเมื่อต้องทำธุรกิจกับชาวญี่ปุ่น เราจะต้องถึงกลยุทธ์ในการแยก ฮอน-เนะ จาก ทา-เท-มา-เอะ ในบทต่อไปเรื่อง “การประชุม”