



## A japán etikett



### Az emberek

Japán erősen strukturált és hagyományos társadalom. Nagy jelentőséget tulajdonítanak a lojalitásnak, az udvariasságnak, a személyes felelősségvállalásnak és annak, hogy mindenki együtt dolgozik a nagyobb csoport javára. Az oktatást, az ambíciót, a kemény munkát, a türelmet és az elszántságot a legnagyobb becsben tartják.

### Találkozás és üdvözlés

- A találkozáskor kézfogás a megfelelő. A japánok kézfogása petyhüdt, és nem, vagy csak kevés szemkontaktust tartanak.
- Néhány japán meghajol és kezet ráz. A meghajlás a tiszteletet kifejező, nagyra becsült üdvözlés, amelyet a japánok nagyra értékelnek. Egy enyhe meghajlás az udvariasság jeleként elfogadható.

## Testbeszéd

- A bólogatás nagyon fontos. Amikor japán beszédet hallgatunk, biccentéssel jelezzük, hogy figyelünk és értjük a beszélőt.
- A hallgatás a nonverbális kommunikáció természetes és elvárt formája. Ne érezze szükségét annak, hogy fecsegen.
- Ne álljon közel egy japán személyhez. Kerülje az érintést.
- A hosszan tartó szemkontaktus (bámulás) udvariatlanságnak számít.
- Ne mutasson ki nyilvánosan gyengédséget, például ölelést vagy vállveregetést.
- Soha ne integessen a mutatóujjával. A japánok jobb karjukat előre nyújtják, a csuklót lefelé hajlítva, ujjakkal integetve. Ne integessen az idősebb embereknek.
- Üljön egyenesen, mindkét lábával a földön. Soha ne üljön bokával a térd fölött.



## Vállalati kultúra

- A pontosság minden üzleti és társadalmi találkozón elengedhetetlen.
- A japán kultúra bármilyen szintű ismerete nagyra értékelt.
- A japánok még a kézfogás vagy a meghajlás előtt is cserélhetnek névjegykártyát.
- Legyen biztos abban, hogy a névjegykártyáján egyértelműen szerepel a rangja. Ez fogja meghatározni, hogy ki legyen a tárgyalópartnere.
- Ne feledje, hogy az első tárgyalások a középvezetőkkel kezdődnek. Ne próbáljon meg a felső vezetésen keresztül a fejük fölött átmenni.
- Elfogadható, ha az első találkozón japán vállalati tolmácsot használ. Amint a tárgyalások megkezdődnek, béreljen saját tolmácsot.

- Mind az üzleti, mind a személyes kapcsolatok hierarchikusak. Az idősebbek magasabb státuszúak, mint a fiatalabbak, a férfiak magasabbak, mint a nők, a felsővezetők pedig magasabbak, mint a fiatalabb vezetők.
- Nagyon fontos, hogy egy azonos rangú vezetőt küldjön a japán kollégával való találkozóra. A cím nagyon fontos.
- A munkát mindig csoportosan végzik. A munkacsoport erősen egységes, nincs verseny; mindenki sikerrel jár, vagy mindenki elbukik. A döntéshozatal konszenzussal történik. A munkacsoport minden tagjával konzultálni kell a döntések meghozatala előtt. Ez egy nagyon lassú folyamat.
- Az első találkozás során a barátságos, harmonikus és bizalmi légkör kialakítására lehet összpontosítani. Az üzleti megbeszélések formálisan zajlanak, ezért hagyja hátra a humorát. Az üzleti megbeszélések megkezdése előtt mindig hagyjon tíz percet az udvarias beszélgetésre.
- A szerződés kialakításához több találkozóra van szükség. Amikor eljön az idő, elégedjen meg azzal, hogy az üzletet kézfogással zárja le. Az írásos szerződés aláírását hagyja későbbi találkozókra.
- Az etikett és a harmónia nagyon fontos. Az "arc megóvása" kulcsfontosságú fogalom. A japánok igyekeznek elkerülni a kellemetlenségeket és a konfrontációt.
- Próbálja meg elkerülni a "nem" kimondását. Ehelyett mondja azt, hogy "Ez nagyon nehéz lehet", lehetővé téve a kollégák számára, hogy megőrizzék az arcukat.
- Az üzleti kapcsolatok megfelelő bemutatkozása elengedhetetlen.
- A bemutatkozó kezesévé válik a bemutatott személynek.
- Ne hozzon magával ügyvédet. Fontos, hogy bizalmon alapuló üzleti kapcsolatokat építsen ki. A japánok nem szeretik a bonyolult jogi dokumentumokat. Írjon olyan szerződéseket, amelyek a lényeges pontokat tartalmazzák.



## Étkezés és szórakozás

- Az éttermi szórakoztatás kulcsfontosságú az üzlet szempontjából. Az embert az üzleti órák alatt és után tanúsított viselkedése alapján ítélik meg. Ritkán kerül sor üzleti üzletkötésre éttermi vacsora nélkül.
- Az ivás csoportos tevékenység. Ne mondjon nemet, ha itallal kínálják.
- Az üres pohár egyenértékű azzal, hogy újabb italt kér. Tartsa legalább félig tele a poharát, ha nem kér többet. Ha egy japán megpróbál többet tölteni, és Ön nem kér, tegye a kezét a pohara fölé, vagy töltsen meg vízzel, ha szükséges.
- Az üres tányér jelzi, hogy több ételre vágyik. Hagyjunk egy kis ételt a tányéron, amikor befejeztük az evést.
- Ha egy japán személlyel együtt iszunk, töltsük meg az ő poharát vagy csészéjét, miután ő is megtöltötte a miénket. Amíg ő tölt, tartsa felfelé a poharát vagy poharát, hogy ő könnyedén meg tudja tölteni. Soha ne öntsük ki a saját italunkat, és mindig töltsünk a társunknak.
- Japánban nagyon fontos a koccintás és az este folyamán sokszor koccintanak. Vacsoránál várja meg a tóosztot, mielőtt iszik. Minden pohárköszöntőre válaszoljon egy koccintással.
- Várja meg, amíg a legfontosabb személy (a tisztelt vendég) elkezd enni. Ha Ön a tiszteletbeli vendég, várjon, amíg az összes étel az asztalon van, és mindenki készen áll, mielőtt étkezne.
- Ha étellel kínálják, udvariasan tétovázni kell, mielőtt elfogadja. Nem kell sokat enni, de udvariatlanság nem megkóstolni minden ételt.
- Elfogadható, ha szürcsöljük a tésztát. Egyes japánok úgy vélik, hogy ettől jobb lesz az ízük.
- Ne fejezze be a levest a többi étel elfogyasztása előtt. A levesnek az étkezést kell kísérnie. Az evés befejeztével tegye vissza a levesestál fedelét.



## Ruházat

- Az öltözködés modern és konzervatív. A japánok mindig jól öltözködnek. Öltözzön elegánsan a partikra, még akkor is, ha a meghívón az áll: "Alkalmi" vagy "Jöjjön úgy, ahogy van".
- Az üzleti életben a férfiaknak sötét öltönyt és nyakkendőt (visszafogott színekben) kell viselniük.
- A nők viseljenek ruhát, öltönyt és magassarkú cipőt. Az üzleti életben a visszafogott színek és a konzervatív stílus a legjobb.



## Ajándékozás

- Az ajándékozás rituáléja fontosabb, mint az ajándék értéke.
- Hagyja, hogy japán partnere kezdeményezze az ajándékozást. Az ajándékot szerényen adja át, mondván: "Ez csak egy kis jelkép" vagy "Ez egy jelentéktelen ajándék".
- Nagyon fontos, hogy az ajándékot megfelelően fogadják. Ajándékot adni és ajándékot kapni mindkét kézzel és enyhe meghajlással.
- A japánok egyszer vagy kétszer visszautasíthatják az ajándékot, mielőtt elfogadják.
- Ne adjon senkinek sem ajándékot, hacsak nincs minden jelenlévőnek.
- A helyes csomagolás nagyon fontos. A megjelenés legalább annyira vagy még inkább számít, mint a tartalom.

- Készüljön fel arra, hogy az első üzleti találkozón ajándékot ad és kap. Az első találkozó végén gyakran adnak ajándékot. Ha nem ad megfelelő ajándékot, az tönkreteheti az üzleti kapcsolatot.



### Hasznos tanácsok

- Ha lehetséges, kerülje a "négy" szám használatát. A japánok számára ez a szám a halált jelenti.
- A japánok személyes kérdéseket tehetnek fel. Ez nem udvariatlanság, hanem az érdeklődés udvarias kifejezése. Ha úgy érzi, hogy egy kérdés túl személyes, akkor adhat homályos vagy általános válaszokat.
- A japánok nem fejezik ki nyíltan a véleményüket és a vágyaikat. Amit mondanak és amit gondolnak, az nagyon eltérő lehet.
- Ne várd el egy japán embertől, hogy "nemet" mondjon. A "talán" általában "nemet" jelent.



## Különösen nőknek

- A nem japán nőkkel nagyon udvariasan bánnak az üzleti életben, és természetes, hogy a nyugati nők magas szintű pozíciókat töltenek be az üzleti életben. A nyugati nőknek azonnal hitelességet és tekintélyt kell szerezniük.
- Egy nem japán nőt először külföldinek, majd nőnek tekintenek, és ennek megfelelően bánnak vele.
- Az üzletasszonyok meghívhatnak egy japán üzletembert ebédre vagy vacsorára. Hagyja, hogy japán kollégája válassza ki az éttermet.



A fordítás az alábbi cikk felhasználásával történt: [http://www.ediplomat.com/np/cultural\\_etiquette/ce\\_jp.htm](http://www.ediplomat.com/np/cultural_etiquette/ce_jp.htm)