

Na kaj moramo biti pozorni pri poslovanju z Japonci?

Ne pozabite, da gre za popolnoma drugačno poslovno kulturo. Bolj kot neposrednost in učinkovitost cenijo vljudnost in lojalnost.

Rok Tomažič, Poslovno svetovanje Mugen s.p.



Foto: osebni arhiv

Vsako podjetje lahko brez težav posluje z Japonci, če le upošteva nekatera preprosta načela in pravila.

1. Pripravljenost in točnost

Pri poslovanju z Japonci so najpomembnejše priprave. Vsi zaposleni v podjetju, ki bodo prišli v stik z Japonci, morajo biti konzervativno oblečeni ter brezhibno urejeni. Čevlji morajo biti zloščeni in čisti, saj jih bodo gostje pri priklonu, ki je tradicionalni japonski pozdrav, prve opazili. Vsi zaposleni morajo tudi imeti pripravljene vizitke, ki naj bodo dvojezične. Iz njih mora biti jasno razviden položaj zaposlenega v podjetju, saj je hierarhija za Japonce zelo pomembna. Ob tem se je potrebno držati pravila dajanja in sprejemanja vizitk z obema rokama.

Na sestanke z Japonci moramo biti pripravljeni vsaj deset minut pred pričetkom, končati pa jih moramo v dogovorjenem času. Gostom ponudimo pisna gradiva v angleščini, saj Japonci angleščino bolje berejo, kot pa poslušajo. Če je le mogoče, naj bo pri sestanku prisoten tudi tolmač, ki lahko razreši morebitne jezikovne zadrege.

2. Prijaznost in tankočutnost

Način komunikacije je prav tako izjemno pomemben. Japonci so v komunikaciji vedno prijazni in ustrežljivi, zavračanja oziroma besede »ne« pa ne poznajo. Enako seveda velja tudi za vaše zaposlene. Ti naj ne varčujejo z zlatimi besedami: »hvala, prosim in oprostite«. Pri tem pa moramo paziti, da nas japonska vljudnost ne zavede, saj se za njo lahko skrivajo nezadovoljstvo in neodobravanje. Japonci od nas pričakujejo, da bomo znali »brati med vrsticami«. Če njihovih namigov ne opazimo, lahko pride do hudih nesporazumov.

Klasičen primer tovrstne zadrege je zavračanje. Japonci skoraj nikoli ne bodo direktno pokazali nestrinjanja z vašimi predlogi, ampak vam bodo rekli, da je nekaj problematično ali pa da morajo o predlogu razmisliti, v resnici pa želijo s tem le izraziti zavrnitev. Če tega ne razumemo, lahko hitro dobimo napačen vtis, da bodo naš predlog ali ponudbo prej ali slej sprejeli.

3. Primerna distanca

V medosebnih odnosih so Japonci precej bolj hladni in nedostopni, kot je običajno v zahodnih državah. Njihov osebni prostor je prav tako večji od našega, občutljivi pa so tudi na telesni kontakt, ki je rezerviran le za družino in prijatelje, zato se moramo odreči medvedjim objemom, poljubom na lica ter trepljanju po ramah. Japoncev tudi ne gledamo v oči, saj to velja za nevljudno in izzivalno početje.

V komunikaciji se izogibamo temam, kot so na primer družina, osebne finance, zdravje, počutje itd. O tovrstnih temah se Japonci z izjemo najboljših prijateljev in družine ne pogovarjajo. Pri poslovanju z Japonci je popolnoma sprejemljivo, da tudi po desetih letih tesnega sodelovanja o svojih sogovornikih v resnici ne vemo prav veliko.

4. Sproščenost

Na koncu pa vam polagamo na srce, da se z zgoraj napisanim pretirano ne obremenjujete, saj se Japonci dobro zavedajo, da o njihovi kulturi vemo precej manj kot oni, zato vam ne bodo preveč zamerili, če boste zagrešili kakšen spodrsrljaj ali napako. Kljub temu pa lahko z upoštevanjem vsaj osnovnih načel in pravil poslovanja ustvarite dober vtis, ki nato vodi do dobrega poslovnega rezultata. gg



svetovalec

Japonci od nas pričakujejo, da bomo znali »brati med vrsticami«.

Japoncev ne gledamo v oči, saj to velja za nevljudno in izzivalno početje.



Foto: Depositphotos