Ako sa správať v cudzine - Japonsko :)

Japonci si mimoriadne cenia slušné správanie. Cenia si ho nielen v práci, ale aj v bežnom živote, v športe, pri pití čaju, slovom všade. Ošatenie býva v Japonsku veľmi formálne, tmavé obleky u mužov a nohavicové kostýmy u žien, pričom blúzky musia byť vždy pozapínanie až po krk.

Za jedno z najdôležitejších vlastností považujú Japonci sebaovládanie; vždy si treba zachovať tvár. Práve preto pôsobia navonok veľmi formálne. Ten, kto sa prestane ovládať, je tu ako obchodný partner úplne stratený. Predstavme si, že sa nahneváme na svojho japonského obchodného partnera a vybuchneme od zlosti. Dostaneme ho tým do veľkých rozpakov, pretože vzhľadom na svoju výchovu nebude vedieť, ako zareagovať. Bude oveľa lepšie, ak mu umožníme zachovať si tvár a dovolíme mu vycúvať z ťažkej situácie.

Takým spôsobom získame aspoň trochu šancu, že nedôjde k úplnému zastaveniu rokovania, či k rozviazaniu existujúcich zmlúv. Pri rokovaniach tu treba vystupovať mimoriadne citlivo a opatrne.

Zdravenie

V Japonsku sa pozdrav považuje za prvý príznak slušného správania. K pozdravu patrí poklona. Čím vyššie postavenie má zdravený, tým hlbšia má byť poklona. Ruky nie sú pri poklone zopäté, spočívajú voľne po bokoch stehien. V obchodných vzťahoch sa však bežne používa podanie ruky. V prípade, že sa nepoznáme, je s pozdravom bezprostredne spojené aj odovzdanie a prijatie vizitiek. Vizitky sa podávajú a preberajú obidvomi rukami. Človek, ktorý by len tak mimochodom prevzal a kamsi zastrčil vizitku, by sa dopustil veľkej trápnosti, pretože by tým urazil odovzdávajúceho. Ak sa vyberieme do Japonska za obchodmi, treba si dať vytlačiť obojstranné vizitky s jednou stranou v japončine. V japončine sa obyčajne uvádza prvé priezvisko a krstné meno až po ňom.

Obchodné rokovania

Ak sa rozhodneme obchodovať s japonskými firmami, nikdy by sme nemali nadväzovať priame kontakty. Lepšie bude, ak ich nadobudneme prostredníctvom tretích osôb. Japonci totiž neradi obchodujú s cudzími ľuďmi. Dobrou príležitosťou na nadviazanie obchodných kontaktov sú veľtrhy, prípadne príchod oficiálnej japonskej obchodnej delegácie. Ak sa nám podarilo získať kontakt, treba si ho starostlivo udržovať, či už ide o obchodných partnerov alebo o zákazníkov.

Dobrou pomôckou na udržiavanie kontaktov sú pekne zabalené malé darčeky. Japonci sa potešia aj darčekom, aké by u nás nepotešili každého - napríklad kukučkovým hodinám. Veľkej popularite sa tešia aj typické veci pochádzajúce z Európy, napríklad francúzsky koňak a podobne. Nikdy však nesmieme kupovať biele kvety, pretože sa tu považujú za smútočné. Ďalej sa musíme vyhýbať darčekom, ktoré nejakým spôsobom súvisia s číslom štyri, lebo podľa japonských predstáv prináša nešťastie.

Darček a jeho obal

V Japonsku sa používajú na balenie darčekov obaly, ktoré sú malými umeleckými dielami. Obal musí byť zhotovený veľmi starostlivo a tvorivo. Darčeky sa odovzdávajú a preberajú obidvoma rukami. Darček sa vybalí až neskôr.

Podujatia po pracovnom čase

Japonci sa po práci radi zabavia a vyberú sa s obchodnými partnermi do reštaurácie, kde sa rozprúdi neviazaná zábava. Ľudia si vzájomne rozprávajú to, čo ten druhý rád počuje (*tatamaj*).

K takýmto témam patrí vyslovenie obdivu nad meditáciami *zen-budhizmu* a nad jeho filozofiou. Inak sa Japonci snažia veľmi prísne oddeľovať prácu a súkromný život. Rovnako sa snažia aj o oddelenie obchodov od podujatí usporiadaných po pracovnom čase.

Zatiaľ čo v pracovnom čase prebieha všetko úplne normálne, večery bývajú dosť hlučné. Popíja sa ryžové víno (*saké*) a je jednou z najlepších zábav je *karaoke*. Preventívne by sme nemali pohár vypiť do dna, lebo nám ho okamžite dolejú, čo môže byť trochu rizikové. Ten, kto objedná víno, má výhodu: „On objednal a on bude aj dolievať“. Z tohto dôvodu si nikdy nedolievame samy. Čo sa týka karaoke, od hostí sa očakáva, že sa pripoja a predvedú svoje umenie. Nemusíme sa obávať prípadných trápnych pocitov na druhý deň, lebo tu je zvykom nepovedať o včerajšej zábave ani slovo. V obchodovaní sa pokračuje úplne zvyčajným štýlom tak, ako keby sa včera vôbec nič nestalo.

Budhizmus a Zen-budhizmus

Copyright © 2013 - 2026 Encyklopédia poznania

Zen-budhizmus sa v Japonsku teší veľkej úcte. Ten znamená ponorenie do vlastnej duše. Meditácie sa konajú posediačky. Siddharta Gautama sa narodil v Indii v 5. storočí p.n.l. ako syn kniežaťa. Neskôr prijal meno Buddha, čo znamená „prebudený".

Hľadal cestu, ako prekonať svetskú pominuteľnosť. Vo veku 35 rokov mal osvietenie. Po ňom sa vydal na cestu prekonávania pominuteľnosti a utrpenia. Toto učenie vyznáva hodnoty tolerancie a miernosti. Budhizmus je jedno z hlavných svetových náboženstiev, počet jeho prívržencov je asi 500 miliónov. Autorom zen-budhizmu je indický mních Budhidharma. Do Japonska preniklo toto učenie v 12. a 13. storočí. Zaviedli ho mnísi Eisai a Dogen.

Japonsko je poznačené zen-budhizmom tak ako žiadna iná krajina. Zen-budhistickí mnísi chodia celý rok, teda aj v zime, bosí, pretože tak sú tesnejšie spojení so zemou. Zen ovplyvňuje aj tradičnú japonskú ceremóniu pitia čaju, ikebanu a mnohé ine oblasti života.

Zákulisná informácia

Stres a povesť

Pokoj, ktorý vyžaruje ceremónia spojená s pitím čaju, má slúžiť na to, aby bol človek schopný lepšie zvládnuť stres. Ten, kto sa nevie ovládať pod tlakom, stráca u Japoncov akýkoľvek kredit. Ak sa nám náhodou stane, že sa prejavíme agresívne, bude si to japonská strana vysvetľovať tak, že pred ňou nemáme rešpekt.

Japonci a čaj

Čaj nie je v Japonsku nápojom, ale ceremóniou. Kto by ho pil len tak, na zahnanie smädu, urazil by hostiteľa. Hostiteľ by bol ešte sklamanejší ako Francúz, ktorý by sa musel prizerať, ako si cudzí hosť sype do šampanského cukor a pije ho ako limonádu.

Čajovne sú v Japonsku miestom oddychu. Na pár minút sa tu dá vystúpiť z každodenného zhonu a nabrať nové duševné sily. Veľa čajovní má na podlahe matrace *tatami*. V čajovni nájdeme obyčajne železný kotol s vodou, ohrievaný dreveným uhlím. Čajový rituál si určite zaslúži našu pozornosť. Hostiteľ vezme do ruky bambusovú metličku a mieša čaj dovtedy, kým sa na ňom nevytvorí zelenkastá pena. Táto zmes sa pije z čajových šálok, naraz maximálne tri hlty. Čaj býva zvyčajne trochu horký, a preto sa k nemu podávajú sladkosti z ryžového cesta. Ceremóniu pitia čaju by mal hosť považovať za poctu.

Japonci a jedlo

V Japonsku je bežným zvykom zobrať si misku s polievkou či ryžou až k ústam a jesť. Muži môžu dokonca pri jedení polievkových rezancov hlasno sŕkať (ženy majú byť trochu decentnejšie). V reštaurácii objednáva jedlo hostiteľ. Platiť však bude ten, kto ako prvý požiada o účet.

Japonci a zmysel pre miernosť

Japonci si veľmi cenia spoľahlivosť, hoci každodenný zhon v prostriedkoch hromadnej prepravy to nenaznačuje, ani v tých najrušnejších hodinách tu nevidíme agresivitu, ktorá je u nás úplne bežná.

Táto miernosť spočíva na starých princípoch pochádzajúcich z budhizmu. Skromnosť, trpezlivosť, zdržanlivosť a schopnosť udržať vlastnosti, ktoré si Japonci mimoriadne cenia. Ako sa však dá úplne ovládať vo veľkomestskom blázinci?

V Tokiu je všetkým cudzincom okamžite nápadné, že medzi obrovským mrakodrapmi tu stoja aj chrámy. Veľa ľudí sa dokáže napriek všetkému zhonu na pár minút zastaviť, zapáliť voňavú tyčinku a relaxovať. Umenie zdržanlivosti spočíva tiež v umení trpezlivo načúvať ostatným a neskákať im do reči.

Záujem o divadlo No

Japonci si vysoko cenia estetické cítenie a trpezlivé načúvanie. Príkladom takéhoto prístupu je divadlo *No*. Ide o umeleckú formu zobrazovania, skladajúcu sa zo symbolických posunkov a malého počtu slov, sprevádzajúcich hrou na flaute a bubne. Hercami sú výlučne muži. Pohyby sú výrazne pomalé, majú diváka podnecovať k meditácii.

Jasné „nie" sa tu nehovorí

Japonci majú veľmi radi harmóniu. Ak by malo dôjsť k jej narušeniu, mávajú veľmi veľké problémy s konkrétnou odpoveďou na konkrétne otázky. Predstavme si, že ku konkrétnemu zámeru položíme úplne konkrétnu otázku: ,,Ideme uzavrieť zmluvu alebo nie?" Pravdepodobne sa dočkáme vágnych odpovedí, a to aj vtedy, keď sú si

Copyright © 2013 - 2026 Encyklopédia poznania

japonskí partneri istí, že chcú uzavrieť zmluvu s úplne iným partnerom. Vyjadrenia typu ,,to by mohlo byť problematické...“ , alebo ,,budeme sa snažiť, aby sme uzavreli takú zmluvu, ktorá bude výhodná pre obidve strany“ vyvolávajú úplne oprávnene nedôveru. Japonci si však viac cenia harmóniu ako jasnú reč.

Prísne pravidlá správania v športe

V športe tu platia veľmi prísne pravidlá slušného správania. Japonsko je krajinou bojových športov, ku ktorým patrí okrem iných *aikido*. Slušné správanie hrá v bojových športoch mimoriadne dôležitú úlohu. Už pri vstupe do telocvične sa musíme pokloniť smerom k jej čelnej strane (miesto bohov). Pri vstupe na žinienku sa klaniame tiež a rovnako aj pri odchode zo žinienky a z haly. V medzinárodných pravidlách sa dokonca píše, že pred vstupom na žinienku si treba umyť ruky aj nohy. Okrem toho je kvôli možným zraneniam zakázané nosenie dlhých nechtov. Z toho istého dôvodu treba vždy pred tréningom odložiť všetky šperky a vyprázdniť si močový mechúr. Trénera oslovujeme *senpai*, majstra *sensei*.

Ľudia s rovnakým postavením sa oslovujú menom a pridaním slova *san* (pán). Trénerove pokyny sa podľa pravidiel musia uposlúchnuť okamžite a bez odporu. Počas tréningu môžu zverenci oslovovať trénera len výnimočne, a to až potom, ako sa mu zverenec pokloní. Keď dostane zverenec odpoveď, pokloní sa znova. Zverenci zdravia trénerov aj majstrov poklonou. Rešpektuje sa tu vyššia hodnosť a rady vyššie postavených sa prijímajú bez kritiky. Na druhej strane sú nositelia vyšších hodností povinní zverencom priateľsky a trpezlivo pomáhať.

Pokyn na začiatok zápasu dáva vždy vyšší, nikdy nie naopak. Hlasný hovor sa považuje v telocvični za nemiestny, komunikácia má byť priateľská. Odmenou za predvedené výkony je pás. Pri odovzdávaní farebných pásov sa vždy vytýčia ďalšie ciele. Získanie pásu má byť motiváciou, nie dôvodom na povýšenosť. Pri odchode zo žinienky si treba obuť špeciálne samurajské sandály. Na žinienku vstupujeme bosí alebo v tradičných samurajských ponožkách. Inak tu platia prísne predpisy týkajúce sa odevu. Na tréning sa nosí biele *gi* (džudistické kimono) a biele *hakama* (jazdecká nohavicová sukňa, tradičný odev samurajov). Ak sa zverenec dostaví neskoro na tréning, ako trest ho čaká učenie etikety a rozcvička. Každé cvičenie sa začína a končí poklonou. Výzva na súboj sa začína slovami *onegai šimasu* (smiem prosiť)? Za výzvu sa poďakujeme slovami *arigatu gocia mašita*.

Prenášanie športových princípov do bežného života

Kódex cti takýchto športových disciplín sa v Japonsku prenáša aj do každodenného života. Medzinárodné pravidlá aikida uvádzajú, že slušne sa treba správať aj po odchode zo športovej haly. Túžba po nádhere a teatrálnosť nezodpovedajú serióznej životnej filozofii. Za prejav sily a suverenity sa tu považuje skromnosť. Na dobrú povesť treba neustále dbať aj v súkromnom živote.

Obchodovanie v Japonsku

Ženy to v Japonsku nemajú ľahké. V japonských firmách nepôsobí na vedúcich pozíciách priveľa žien, pretože získanie takejto pozície naráža na problém, že veľa mužov na vedúcich miestach nechce rokovať so ženami ako rovný s rovným. Za vhodných okolností sa táto bariéra dá prekonať, musíme však dodržovať určité pravidlá.

Tieto pravidlá zahŕňajú rešpekt, kompetentnosť a reč tela. V reči tela majú ženy nespornú výhodu, pretože v neverbálnej komunikácii sú lepšie ako muži. Ženy, ktoré si dokážu správne vysvetliť reč tela, môžu túto výhodu využívať a predkladať adekvátne návrhy. Pri predstavovaní treba postupovať tak, aby ženu obchodným partnerom vždy predstavil jej mužský kolega. Ošatenie by malo byť v každom prípade veľmi korektné a konzervatívne. Veľmi vhodný je tmavý (nohavicový) kostým, všetko pozapínané až po krk. Pri rokovaní s obchodnými partnermi by mali naše manažérky (ale aj manažéri) vyžarovať rešpekt. Z vizitiek a z obchodnej korešpondencie by malo byť jasné, akú pozíciu v podniku zastávajú a aké majú rozhodovacie právomoci. Potom môžu smelo prezentovať svoje odborné schopnosti. Ak sú dobré, nemôže ich nikto spochybniť, pretože schopnosti dokážu presvedčiť aj skeptikov. V nijakom prípade však nesmieme vystupovať nafúkane.

Tiež dôležité

Japonských obchodných partnerov treba oslovovať priezviskom a pridaním slovka san. Na obchodných rokovaniach urobí lepší dojem ten, kto sa dostaví s početnejšou delegáciou, čo sa chápe ako uznanie dôležitosti návštevy.

Pri prezentáciách si Japonci vysoko cenia peknú formu a pripravenosť. Veľmi sa im páčia prezentácie v power pointe, sprevádzané obrázkami, skicami a tabuľkami. Rovnako sa tešia novoročným blahoželaniam. Ak si chcete udržať dobré vzťahy, nesmieme na ne zabúdať. Samozrejme, že na novoročné blahoželania japonským

Copyright © 2013 - 2026 Encyklopédia poznania

partnerom využijeme čo najkvalitnejší výrobok polygrafického priemyslu, aby bolo vidno, že si ich ceníme. Na ofrankovanie je najlepšie využiť graficky zaujímavé príležitostné známky.

Ak dostaneme pozvanie do súkromia, treba si hneď pri dverách vyzliecť kabát a vyzuť topánky. Topánky sa majú uložiť smerom von. Dobrí hostitelia nám ponúknu papuče. Ak sa do izieb vstupuje len v ponožkách, sú na použitie toalety pripravené špeciálne topánky.

Za neprípustné sa považuje hlasné vyfúkanie nosa, kašľanie a kýchanie.

Veľká radosť z niekoľkých slov

Práve Japonci sú hádam najšťastnejší, ak sa cudzinec pokúsi o zvládnutie základných fráz v ich materčine. Považujú to za prejav úcty k ich krajine.

Niekoľko priateľských slov

Dobrý deň:	*koniči va*
Dovidenia:	*sayonara*
Prosím:	*sumimasen*
Ďakujem:	*arigato*
Teším sa:	*yorokonde imasu*
Na zdravie:	*kampai*

ČO MÁME ROBIŤ

- Oslovovať partnerov priezviskom s pridaním slovka „san“.
- Na obchodné rokovanie nechodiť podľa možnosti sám, ale s kolegami, čo je prejavom rešpektu voči partnerovi.
- Perfektne sa pripraviť na prezentáciu (tabuľky, obrázky, skice).
- Predvádzať tímovú prácu.
- Byť presní.
- Vyhýbať sa číslu štyri.
- Večer sa zúčastniť na posedení.
- Pridať sa ku karaoke.
- Jesť sushi paličkami.

ČO NEMÁME ROBIŤ

- Pri obchodných rokovaniach postupovať priamo za cieľom.
- Vytvárať disharmóniu.
- Vyslovovať priamu kritiku.
- Hlasno kýchať, kašľať alebo si vyfúkať nos.
- Vstupovať do bytu v topánkach.
- Nosiť biele šaty (biela farba je totiž smútočná).
- Dávať biele kvety ako darček.
- Piť čaj rýchlo.
- Pri pozdrave potľapkávať partnera po chrbte.
- Používať pri prezentáciách humorné príbehy a anekdoty (považuje sa to za neseriózne).
- Dívať sa partnerom neustále do očí.
- Pri rokovaní zbytočne gestikulovať.
- Smiať sa alebo chichotať pri rokovaniach (považuje sa to za prejav slabosti, rozpakov a neistoty).
- Na rokovaniach hovoriť hlasno.
- Skákať ostatným do reči.

Japonsko

Copyright © 2013 - 2026 Encyklopédia poznania