### Содержание

|  |  |
| --- | --- |
| Введение | 2 |
| 1. Особенности развития дипломатической службы Японии | 4 |
| 1.1. История дипломатической службы Японии | 4 |
| 1.2. Дипломатическая служба Японии сегодня | 9 |
| 2. Особенности дипломатических представительств в Японии | 13 |
| 2.1. Японская деловая этика | 13 |
| 2.2. Принципы японской дипломатии | 19 |
| Заключение | 25 |
| Список литературы | 27 |

### Введение

### На протяжении длительного периода времени в политических обществах и научных кругах многих стран сохраняется и значительно усиливается интерес к Японии. Предметом внимания и изучения чаще всего становятся достижения японской экономики, древние традиции японского народа, его своеобразная культура.

### Япония - вторая в экономическом отношении держава мира. По размерам валового национального продукта, объему промышленного производства и ряду других макроэкономических показателей она уступает только США. Быстро растут прямые японские капиталовложения за рубежом. Участие Японии в международных торгово-экономических и научно-технических связях достаточно велико. Однако этого нельзя сказать о сфере мировой политики.

### Японская внешняя политика по-прежнему в целом пассивна, замкнута на развитии двухсторонних отношений с узким кругом государств.

Руководствуясь мирной конституцией, Япония вносит позитивный вклад в обеспечение мира и стабильности в мире и создание более безопасного международного климата. Япония сохраняет приверженность конституционным принципам самообороны и отказа от превращения в военную державу, представляющую угрозу другим странам, и поддерживает свою обороноспособность в умеренных пределах. Безопасность и процветание Японии находятся в неразрывной связи с миром и процветанием в Азиатско - Тихоокеанском регионе и мире в целом. Исходя из этого, Япония на разных уровнях прилагает усилия, направленные на обеспечение политической и общественной стабильности в мире.

На современном этапе исторического развития в странах мирового сообщества набирают силу тенденции к глобализации и интеграции всех экономических, политических и социальных процессов. Проблемы, возникшие в отдельно взятом государстве, немедленно оказывают влияние на сообщество в целом. Понимая это, Япония как член мирового сообщества активно способствует укреплению мира во всем мире, экономическому развитию и построению взаимовыгодных международных связей.

Япония занимает второе место в мире по размеру денежных взносов в такие международные организации, как ООН, Международный банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд. Япония постоянно увеличивает свой вклад и свое влияние в этих организациях.

Дипломатическая служба Японии сравнительно молода – ей чуть больше 100 лет. Островное положение и удаленность от европейских и большинства азиатских государств предопределили ограниченный характер контактов Японии с другими странами. До середины XVII века поддерживала лишь ограниченные контакты с Китаем и Кореей.

### 

### 1. Особенности развития дипломатической службы Японии

1. 1. История дипломатической службы Японии

Открытие Японских островов, прежде всего способствовало вовлечению Японии в мировые торговые связи. За этим последовали попытки европейцев подчинить Японские острова своему влиянию, что явилось одной из причин того, что к 40-м гг. XVII в. все иностранцы (кроме голландцев) были высланы из Японии. Более чем на 200 лет страна изолировалась от внешнего мира.

В 1854 г. американцы, при поддержке военной эскадры заставили Японию подписать договор о мире, торговле и судоходстве. После долгой изоляции, Япония отстала от мирового уровня развития науки и техники, что позволило Англии, Франции и Голландии, последовав примеру США, подписать с Японией неравноправные договоры. По этим договорам иностранцы могли жить и свободно вести торговлю в Японии. Но возобновление связей с внешним миром не привело к созданию в Японии дипломатических органов.

Японская дипломатическая служба[[1]](#footnote-1) начала организовываться лишь только после реставрации абсолютной монархии в 1867 г.

Внешнеполитическими делами было поручено заниматься сразу нескольким гидзё (старшим советникам) и санъё (младшим советникам).

В 1868 г. был учрежден департамент иностранных дел во главе с гидзё М. Ямасина. Затем департамент был преобразован в Министерство Иностранных Дел. Первым министром иностранных дел стал Н. Сава .

По уставу Министерства Иностранных Дел 1879 г. были созданы департаменты и отделы: 6 департаментов возглавили дзё (советники); отделы - року (секретари); 1й департамент ведал отношениями со странами Европы; 2й -со странами Америки и Азии, Координационный департамент занимался документацией; также существовали департамент переводов, договорный департамент и департамент по общественным вопросам.

Ко Второй Мировой войне структура Министерства Иностранных Дел стабилизировалась. Важнейшими органами МИД являлись: министр, заместитель министра, секретариат министра, включающий отдел кадров, протокольный отдел, финансовый, договорный, политический, исследовательский отделы, отдел экономики военного времени, документации и связи.

Первые заграничные учреждения-миссии появились в 1870-1874 г.г.( в США, Великобритании, России, Франции, Австрии, Китае). К 1914 г. в США, России, Франции, Великобритании Италии миссии были преобразованы в посольства.

В первые годы существования Министерства Иностранных Дел высшие дипломатические посты занимали «назначенцы», но постепенно послами и посланниками становятся люди, имеющие опыт дипломатической работы.

К концу XIX века состав Министерства Иностранных Дел формировался из чиновников, которые поступили на дипломатическую службу, сдав специальный конкурсный экзамен.

Япония приступила к активной внешнеполитической деятельности в невыгодных условиях, так как отставала по экономическому развитию и не имела дипломатического опыта, следовательно, первые дипломатические проблемы решались не в пользу Японии. Основные усилия японской дипломатии были направлены на поиски путей пересмотра неравноправных договоров с иностранными державами. Япония долгое время проводила в отношениях со странами Запада политику, получившую название « гейся гайко» (дипломатия гейши). Лишь в 1888 г. , как следствие успешных переговоров под руководством выдающегося дипломата, посланника Японии в США и Мексике М. Муцу, был заключен японо-мексиканский договор о

торговле и мореплавании - первый равноправный договор Японии с западной

страной.

В 80-х гг. XIX в. в США и страны Европы было отправлено посольство во главе с министром юстиции Т. Ивакурой. После двух лет путешествий посольство пришло к выводу о необходимости постепенного, но настойчивого осуществления в Японии буржуазных перемен.

На рубеже XIX-XX вв. Япония вступила на путь империалистических захватов и войн, начала распространять своё влияние на Окинаву, Тайвань, Корею, Китай. По поводу экспансионистской политики Японии мнения расходятся. Японские дипломаты в своих мемуарах обвиняют в агрессии военных, узурпировавших власть, работники же Министерства Иностранных Дел играют роль миротворцев. Также по конституции 1884 г. права исполнительных органов ограничивались, то есть император имел право единолично решать вопросы внешней политики. Следует ещё отметить, что министр иностранных дел подчинялся непосредственно премьер-министру и в случае разногласий с главой правительства подавал в отставку. Военный же министр подчинялся только императору. Это привело к тому, что с конца 30-х гг. XX в. начались назначения генералов и адмиралов послами. Поэтому, по словам работников Министерства Иностранных Дел, японская дипломатия играла пассивную роль в проведении агрессивного курса Японии, так как МИД был не в состоянии противостоять военным. Но иностранные исследователи (в основном советские) считают, что в Министерстве Иностранных Дел были сильны настроения в пользу силовых решений внешнеполитических проблем, и что японская дипломатия одобряла действия военных. На конференции в Министерстве Иностранных Дел Японии в 1928 г. дипломаты пришли к решению « о целесообразности использования военной силы «для защиты японцев, находящихся в Китае», а также осуществления «позитивных» и «независимых» действий для обеспечения безопасности специальных прав и интересов Японии в Манчжурии и Монголии» . К тому же среди руководства Министерства Иностранных Дел в 30-е г. наблюдается стремление к силовым методам решения внешнеполитических проблем и ставится вопрос об устранении западного влияния в Азии. В 1934 г. Министерство Иностранных Дел Японии « выступило с заявлением, в котором говорилось, что «Япония несет единоличною ответственность за поддержание мира в Восточной Азии» и готова выполнить эту миссию вне зависимости от отношения к ней других стран» . Часть дипломатов (т.н. «реформисты») способствовала заключению «антикоммунистического пакта» и тройственного германо-японо-итальянского союза. В 1940 г. министром иностранных дел стал Ё. Мацуока, сторонник тройственного союза. Под его руководством МИД Японии «предложил установить «новый порядок» в Восточной Азии: на первом этапе завоевать Китай, Таиланд, Малайзию, Филиппины, Новую Гвинею; на втором – Австралию, Новую Зеландию, Бирму, Восточную Индию» .

С другой стороны, бывший министр иностранных дел Японии, великолепный дипломат, посол во многих странах мира Того Сигэнори, в своих мемуарах пишет, что, находясь во время Второй Мировой войны на посту министр иностранных дел, призывал к «продолжению дипломатических усилий в целях достижения мира между Россией и Германией» . Также, С. Того неоднократно заявлял, что «министерство обязано…вести подготовку к прекращению войны».

Путь захватов и войн привел Японию к закономерному финалу – сокрушительному разгрому японского милитаризма. Многие дипломаты (Ё. Мацуока, С. Того, К. Хирота и другие) были наравне с военными осуждены Международным военным трибуналом на процессе 1948 г. в Токио, где вина японской дипломатии была доказана.

В августе 1945 г. началась оккупация Японии, длившаяся почти 7 лет, на продолжении которых в Японии осуществлялись радикальные буржуазно-демократические реформы. Был взят курс на приоритетное экономическое развитие, в том числе за счет ограничения расходов на развитие Вооруженных Сил.

В Японии оккупационная политика проводилась «косвенным путем» -

через японский административный аппарат, который подвергся серьёзной

перестройке и чистке.

Структура и функции Министерств Иностранных Дел Японии тоже претерпели изменения. С октября 1945 г. японскому правительству было запрещено вести внешнеполитическую деятельность; все загранпредства Японских островов были закрыты. Аппарат министерства подвергся резкому сокращению. Все контакты между японскими властями и иностранными миссиями в Токио осуществлялись только через штаб оккупационных войск.  
Были упразднены политический и экономический департаменты, вместо них создавался департамент по общим вопросам. Протокольный отдел был объединен с отделом кадров, отдел связи - с отделом документации. Был создан департамент контроля, который занимался вопросами репатриации. По японской инициативе было учреждено бюро особых документов, которое вело сбор и обработку всех документов, касающихся политики союзных держав в отношении Японии.

Восстановление внешнеполитической деятельности Японии началось с подписания Сан-Францисского мирного договора, по которому «режим оккупации прекращался, и Японии возвращалась самостоятельность» .

По мере роста внешнеполитической активности Японии структура министерства усложнялась. В 1955 г. был образован иммиграционный департамент, в 1957 появились департамент Америки и департамент Европы и Океании. После принятия Японии в ООН в 1958 г., был реорганизован департамент ООН. В 1961 г. был учреждён департамент Ближнего Востока и Африки, в 1965г. - Центральной и Южной Африки.

Оккупационный период оказал существенное влияние на методы  
и организацию работы Министерства Иностранных Дел Японии. Вплоть до середины 50-х гг. в министерстве работали американские дипломатические советники.

Главной целью внешней политики Японии в послеоккупационный период был союз с США.

Естественно, после войны и оккупации перед японской дипломатической

службой встало множество проблем. Важнейшей было практически полное отсутствие опытных, хорошо подготовленных дипломатов. Это связано, отчасти, с тем, что большинство опытных дипломатов были уволены во время «чистки», многие дипломаты во время войны были призваны в армию, следовательно, не имели достаточной практики для решения множества важных вопросов. Перед Министерством Иностранных Дел Японии встала проблема кадров.

1.2. Дипломатическая служба Японии сегодня

Структура[[2]](#footnote-2) МИД Японии: Гаймусё (МИД Японии) возглавляет гаймудайдзин (министр). Следующее по значению лицо в министерстве – гаймудзимудзикан (первый заместитель министра). Затем в порядке старшинства – два заместителя министра, начальник секретариата министра, директора департаментов, начальники управлений, заведующие отделениями.

Так как правительство в Японии в среднем сменяется раз в 2-3 года, то министр иностранных дел обычно не вдается в подробности работы аппарата МИД.

Работу аппарата направляет и контролирует первый замминистра иностранных дел. Обязанности замминистра - докладывать премьер- министру о ситуации во внешней политике, координировать кадровую политику министерства, участвовать в пресс-конференциях, обеспечивать сохранение традиций МИД.

Первому замминистра помогают 2 замминистра. Их функции - содействие первому замминистра в разработке и планировании внешнеполитического курса; они представляют МИД на международных конференциях. Один замминистра занимается вопросами внешнеполитической

проблематики, второй - внешнеэкономической.

В подчинении начальника секретариата министра (замминистра по административным вопросам) находятся отдел кадров, общий, бюджетно-финансовый отделы, отдел загранпредставительств, документации и архивов. Он также курирует иммиграционное управление и следит за повседневной работой персонала.

В составе МИД Японии 5 региональных департаментов (департамент Азии, Сев. Америки, Центр. и Южной Америки, Европы и Океании, Ближнего Востока и Африки) и 5 функциональных - экономический, экономического сотрудничества, договорный, департамент ООН, департамент информации и анализа. Также в министерстве имеются 2 управления - консульское и иммиграционное и культурных обменов.

Региональные департаменты занимаются проблемами двухсторонних отношений. Деятельность функциональных департаментов следует рассмотреть немного подробнее.

Договорный департамент является советником МИД по вопросам международного права. Отделы департамента информации и анализа (создан в 1985 г.) занимаются сбором, обработкой и анализом информации о международной политической обстановке. Экономический департамент изучает международное экономическое положение; департамент экономического сотрудничества рассматривает вопросы экономического и научно-технического сотрудничества Японии с иностранными государствами предоставления льготной помощи развивающимся странам. Департамент ООН в частности занимается вопросами мирного использования ядерной энергии и освоения космоса.

Практическая деятельность МИД сконцентрирована в отделах (их около 70). Отдел состоит из 3-х секторов. Сектор общих проблем вырабатывает направление политики и координирует работу других секторов. Административный сектор занимается контактами отдела с японскими официальными представительствами. Также существует отдел двухсторонних отношений (или, если отдел функциональный, конкретных проблем). Работой отдела руководит карьерный дипломат.

Сотрудники МИД не квалифицируются по дипломатическим рангам, а по категориям[[3]](#footnote-3). Младшие сотрудники принадлежат к 8, 7 и 6 категориям; сотрудники среднего уровня - к 5, 4 и 3; старшие - к 1 и 2 категориям. Лишь в посольствах сотрудники занимают должности в соответствии с международной практикой.

Поступившие на работу в МИД молодые карьерные дипломаты зачисляются в 7 или 8 категорию. Проработав в министерстве около 7 лет, они переводятся в 6 категорию, а через 2 года после этого - в 5-ю. Не карьерные дипломаты достигают среднего уровня лишь через 14-20 лет работы в министерстве.

В Японии о МИД в целом сложилось мнение, как о закрытой, «высокомерной» организации. Однако представление о японском дипломате[[4]](#footnote-4) более благоприятное: распространено убеждение, что он хорошо образован, вежлив, трудолюбив, предан стране и службе; множество молодых японцев держат сложнейшие экзамены с целью поступить на дипломатическую службу.

Так как внешнеполитический курс Японии достаточно устойчив, то в радикальных реформах дипломатической службы нет необходимости; лишь создаются новые органы или незначительно изменяются старые (например, в 1984 г. вместо департамента информации и культуры в информационно-исследовательский департамент был введен пост представителя по связям с прессой ).

Согласно японскому законодательству о МИД, основными функциями министерства являются:

- планирование и осуществление внешней политики;

- направление за рубеж дипломатических и консульских работников;  
- заключение международных соглашений;

- участие в работе международных организаций и конференций;

- изучение иностранных государств;  
- анализ информации по вопросам внутренне- и внешнеполитического положения страны;  
- осуществление культурных обменов с иностранными государствами;  
- защита находящихся за границей японцев.

Велико также значение ознакомления народов других стран с японской культурой, так как до начала 80-х гг. представление о Японии было сильно искажено. Под руководством МИД были созданы «Общество ознакомления с мировой культурой» и «Фонд международных обменов»[[5]](#footnote-5). Последний занимается спонсированием гастролей японских театров и выставок японского искусства за границей, оказывает помощь в изучении японского языка, содействует международным обменам в области спорта. В 1986 г. при ФМО был создан «Международный центр японского языка», который координирует распространение японского языка в мире.

2. Особенности дипломатических представительств в Японии

2.1. Японская деловая этика

Основные показатели дипломатического корпуса[[6]](#footnote-6), контакты с дипломатическим корпусом и в дипломатическом корпусе. Дипломаты как джентльмены в истинном смысле этого слова. “Воспитанность” дипломата как чувство меры. Беседы с информированными дипломатами. Конфиденциальность бесед в дипломатическом корпусе. Дипломатический этикет и жизнь сообщества дипломатов. Способности дипломата - «великий дар для своего народа». Дуайен (старшина). Функции дуайена протокольного характера. Характер дипломатов ведущих стран современного мира и особенности их поведения в дипломатическом корпусе.

Японская дипломатия[[7]](#footnote-7). Принципом ее представителей является постоянное пополнение своих знаний. Признание полезности династий в дипломатии. Сильной стороной этой дипломатии является серьезнейшая подготовка к беседам, контактам, переговорам. Японские дипломаты из поколения в поколение учатся говорить обиняками, используя для этого слова, создающие неопределенность всем произносимым фразам. Они не переносят грубых слов и сами никогда их не используют. Стиль их поведения – точность, аккуратность, исполнение всех обещаний. Они всегда внимательно слушают партнеров по переговорам или контактам, но это не означает, что они разделяют высказываемые мысли или предложения.

Национальный переговорный стиль - особенности культуры, исторического прошлого, обычаев, традиций, менталитета, которые влияют на процесс переговоров.

Можно выделить три группы особенностей, характеризующих

национальные стили:

- связанные с формированием состава делегации;

- связанные с ценностными ориентациями;

- связанные с личностным моментом поведения участников переговоров.

При чём национальный стиль[[8]](#footnote-8) переговоров определяется поведением участников как представителей своего государства, а не национальной группы.

Японцы особенно чувствительны к общественному мнению, стремятся избежать участия в многосторонних переговорах. На уступки отвечают тем же, на угрозы - не реагируют, но в переговорах с более слабым партнёром сами прибегают к угрозам.

Японцы очень пунктуальны и обязательны, много времени уделяют межличностным контактам, умеют выслушивать собеседника, держать паузу, контролировать эмоции. Японское «да» - не всегда означает согласие, «нет» они не употребляют, чтобы не обидеть собеседника, а говорят «это затруднительно».

В переговорах с японцами паузы вполне естественны. Японцы боятся проиграть на переговорах, поэтому предпочитают не рисковать.

Возникновение миссий и их состав в дипломатии 18-19 вв. - во второй половине XIX в. были учреждены дипломатические представитель­ства в Китае, Японии, Корее, странах Балканского полуострова, Бухаре, Мексике, Марокко, Сиаме и ряде других государств.

Японские дипломаты после второй мировой войны отказались от силовой дипломатии, и перешли к экономической. Японцы привлекают к практической работе людей бизнеса. Тщательно подготавливают кадры.

В Японии МИД активно участвует в выработке общей стратегии государства. Для японского стиля переговоров характерно то, что дипломаты практически не реагируют на угрозы против противоположной стороны, хотя в отношении с более слабыми странами используют экономические угрозы. Японские дипломаты говорят не все на официальных встречах.

Большое значение придают неофициальным контактам и пунктуальности.

Дипломаты восточных стран отличаются высоким профессиональным уровнем. Обычно они получают образование за границей.

В последние годы многие бизнесмены стран СНГ пытаются наладить совместную работу с японскими компаниями. Несмотря на хорошо известную осторожность японцев, медлительность в принятии решений, дотошность в проработке мельчайших деталей проектов, наличие многих предубеждений, непреложным фактом остается то, что японские инвесторы и внешнеторговые партнеры обладают значительными финансовыми ресурсами и за крайне небольшим исключением ведут бизнес честно и добросовестно.

В этих условиях растет интерес к тому, как работать с японцами, и понимание, в чем отличие их деловой культуры от таковой в США и Европе.

Как показывают многочисленные примеры, нередко самые замечательные проекты и сделки проваливаются только из-за того, что незнание привычек и этикета японцев не позволяло партнерам добиться взаимопонимания.

Японская деловая этика неразрывно связана с культурой страны и этнопсихологией японцев. Для тех, кто собирается достичь успеха в бизнесе с Японией, ее изучение абсолютно необходимо.

При всем многообразии составляющих японской деловой этики их можно разделить на две группы - твердые правила и аспекты[[9]](#footnote-9), где компромисс допустим.

Вступая в контакт с японцем, нужно помнить о том, что существует три "нет" японской деловой этики: нельзя приходить на встречу без визитных карточек, нельзя не иметь материалов о своей компании и своем предложении, нельзя отклоняться от протокола в одежде и внешнем виде.

Одним из ключевых элементов деловой культуры являются визитные

карточки. Для японца они не только несут определенный объем информации. В самой Японии с ее низким уровнем преступности и отсутствием склонности населения к мошенничеству визитка зачастую служит удостоверением личности, а название серьезной компании или организации на ней - свидетельством надежности и кредитоспособности ее владельца. Кроме того, нельзя забывать, что имена с трудом воспринимаются японцами на слух. Получив визитку, японцы всегда кладут ее перед собой, чтобы иметь возможность подсмотреть лишний раз имя собеседника. Если на встрече присутствует несколько человек, как правило, визитки разложат в том порядке, как они сидят. И, наконец, всегда следует учитывать, что в японском обществе очень ценится церемониал. И если в начале знакомства вы не даете визитную карточку в ответ на врученную вам, то ход церемониала оказывается нарушен, ваш японский партнер чувствует дискомфорт. Разумеется, извинения за отсутствие визиток будут приняты, возможно, и с добрым юмором, однако не стоит сомневаться - первое впечатление о вас серьезно смазано.

Второй ключевой элемент деловой культуры может звучать как заповедь - "никогда не вступай в контакт с японским бизнесменом, не имея при себе кучи документов и материалов"[[10]](#footnote-10). То есть, когда готовится выход на японскую компанию, начинать надо с себя - приготовить максимум возможной документации. Здесь должны быть и проспект компании или хотя бы ее описание, подробное изложение предлагаемого проекта или сделки, анализ состояния отрасли и т. д. В тактических целях на первую встречу можно и не готовить конкретные предложения по суммам сделки или проекта, но четкое владение этими вопросами обязательно для тех, кто идет на контакт с японской фирмой. Любая задержка в ответах на финансовые вопросы может серьезно насторожить ваших партнеров. Гарантией провала встречи является часто используемая отечественными бизнесменами тактика "встретимся - расскажем о себе - узнаем, чего они хотят".

И, наконец, деловой костюм. Стремление к унификации, желание не выделяться, свойственные японскому национальному характеру, в одежде очень ощутимы. Стиль костюма и внешнего вида в японском деловом мире весьма консервативны. Вероятно, соответствие определенным правилам в одежде распознается как принадлежность к тому же самому деловому сообществу, кругу людей, с которыми "можно иметь дело". При контакте с японскими бизнесменами костюм и галстук обязательны, однако галстук может быть и самой радикальной расцветки, если костюм строгий - это не вызовет особого удивления. Одежда должна быть чистой, особенно ботинки. В самой Японии 99% сотрудников компаний ходят на работу в черных лакированных ботинках. Однако, если чистая одежда на вас немного помята, в Японии это не вызовет осуждения - значит, вы "горите на работе".

В японском деловом мире посещение ресторана не означает празднование прогресса в переговорах или подписания контракта[[11]](#footnote-11). Ресторан - это место, где деловые контакты продолжаются в дружеской атмосфере, но зачастую в не менее интенсивном темпе. Недаром считается, что важнейшие политические и экономические решения в Японии принимаются на совещаниях политиков или президентов крупных компаний в ресторанах в токийских районах Гиндза и Акасака. Если японский партнер приглашает вас в ресторан, это важный сигнал того, что ваше предложение интересно, и японцы готовы к продолжению сотрудничества с вами. Соответственно, приглашение на ужин следует расценивать как знак большего доверия, чем просто на ланч. Хорошо, если вы идете в европейский ресторан и обстановка вам знакома. В японском ресторане человек сталкивается с необходимостью пройти между Сциллой японских обычаев и Харибдой радушия приглашающего.

Японцы приветствуют друг друга поклонами. Желательно овладеть неглубокой формой поклона, однако для этого стоит хорошо присмотреться к тому, как это делают, дабы не выглядеть смешно. Однако рукопожатие с иностранцем вполне распространено в японском деловом сообществе. Нет ничего страшного и в том, что японец вам поклонится, но не предоставит возможность для рукопожатия.

Так же можно подойти и к тому, каким образом вступать в первый контакт[[12]](#footnote-12) с японской компанией. Наименее желателен способ прямого обращения по общедоступному телефону и уж тем более по факсу. Разрабатывая тактику выхода на японскую компанию, лучше всего постараться найти хоть кого-нибудь, кто мог бы представить вас японцам. Японское общество традиционно и личные контакты ценятся в нем особо. Встреча по чьей-либо рекомендации или при наличии общих знакомых пройдет намного плодотворнее, чем прямое обращение. Однако если найти нужного человека невозможно, то надо выходить на компанию напрямую, но при этом следует помнить о двух моментах. Во-первых, очень важно попасть сразу же к тому специалисту, который отвечает за ваше направление, иначе усилия будут потрачены впустую. Во-вторых, во всем мире преувеличивается знание японцами английского языка. Если бизнесмен настроен на серьезную работу с японцами, переводчик необходим. В ходе беседы особого внимания требуют юмор и наши пословицы. Широко принятые в деловом общении у нас, в Европе и США они, как правило, воспринимаются японскими визави неадекватно, даже если и переводимы.

Основное отличие деловой этики японцев заключается во влиянии специфической национальной культуры, которая проявляется как в особых традициях, так и в особой консервативности деловых процедур[[13]](#footnote-13).

По сравнению с Востоком между нашей страной и Западом имеется полное взаимопонимание. Это порождает определенный комфорт в общении деловых людей. Исторический опыт отношений представителей стран СНГ с Японией намного более противоречив. Закрытость Японии до середины девятнадцатого века, а затем и последовавшая череда военных и политических конфликтов между нашими странами не позволяли двум народам наладить открытое общение друг с другом вплоть до последнего времени. И тем не менее есть один важный фактор, сближающий нас и японцев - в определённой мере элементы азиатской ментальности. Она проявляется не только в стабильном и искреннем интересе к культуре соседа в обеих странах, но и на уровне личного общения, в том числе и в деловых кругах.

2.2. Принципы японской дипломатии

Деловая этика или, другими словами, кодекс[[14]](#footnote-14) поведения японских бизнесменов сложился под влиянием национальных культурных и психологических особенностей. Он решительно отличается от правил и норм поведения представителей делового мира Запада.

Многие специалисты считают, что иностранным компаниям нелегко проникнуть на японский рынок из-за эффективной эластичной политики протекционизма. Однако причины надо искать и в своеобразных культурных традициях страны.

Сложившиеся веками нормы поведения, обязательная деликатность в отношениях, деловая этика трудно воспринимаются представителями западной цивилизации. Не последнюю роль играет языковая проблема. И, может быть, самое главное - трудности, нередко возникающие на уровне бессловесных контактов. Плюс ко всему иностранные компании часто просто не могут приспособиться к требованиям японского рынка. От того, насколько искусно иностранная компания справляется с этими проблемами, зависит ее успех на японском рынке. Многие западные фирмы, успешно ведущие бизнес в Японии, уже доказали, что эти барьеры преодолимы. Чтобы проникнуть на японский рынок, необходимо понять людей этой страны. В Японии бизнес возможен только «с» японцами, но не «против» них. Японцы всегда с готовностью идут на контакт с теми, кто может предложить им что-то новое. Они абсолютно убеждены, что смогут в самые короткие сроки воспринять, изучить, апробировать, усовершенствовать и внедрить у себя любые новые изделия, технологии, теории, концепции, материалы. Информация и технология -вот что интересует японцев прежде всего.

Историко-географические особенности Японии таковы, что в течение нескольких веков страна развивалась в изоляции от внешнего мира. Это способствовало формированию у японцев сильного чувства элитарной исключительности и специфического самосознания. А это, в свою очередь, создало подсознательный барьер в отношениях между «своими» и «чужими», преодолимый лишь после долгих поисков точек соприкосновения характеров и интересов.

Внешний вид и поведение иностранцев зачастую входит в прямое противоречие с местными этическими и эстетическими нормами. Японцев подчас шокируют манеры европейцев или американцев, например, когда члены иностранных делегаций во время переговоров свободно откидываются на спинку стула или забрасывают ногу на ногу. Чрезвычайно смущает японцев манера европейцев, беседуя, заглядывать друг другу в глаза в надежде уловить реакцию на свои слова. Сами японцы в разговоре всегда смотрят в сторону или вниз, избегая встречи «глаза в глаза».

Четкая граница, разделяющая людей на своих и чужих была прочерчена японцами с момента, когда первые иностранцы стали приезжать в страну, чтобы торговать[[15]](#footnote-15). Это разграничение сохраняется по сей день. Любой иностранец, достаточно долго проживший в Японии, чтобы иметь верное о ней суждение, согласится, что японцы с осторожностью относятся к иностранцам.

Такая позиция японцев может задеть европейца или американца, привыкшего в своей деятельности руководствоваться, кроме деловых интересов, еще и соображениями личного расположения. Но ожидать от японцев проявлений дружеского расположения в начале сотрудничества было бы наивно. Поначалу надо быть готовым к недоверчивому отношению к себе и не воспринимать как оскорбление возможную японцев поставить под вашу компетентность же честность. Все это вызывает негативную реакцию иностранцев. Но те европейские и американские бизнесмены  у которых хватило терпения и выдержки пройти через первый  этап партнерства,  были вознаграждены  чисто материальными бонусами сотрудничества и тем, что японцы приняли их в свой «круг». Убедившись  в надежности иностранного партнера, японцы сменяют настороженно - выжидательные отношения на более дружественные. Их доверие очень  сложно заслужить, но, заслужив однажды, иностранный бизнесмен открывает для себя широкий рынок и огромные  возможности  для сотрудничества. Терпение и хладнокровие в сочетании с честной принципиальной позицией - хорошие помощники в деловых связях с японскими бизнесменами.

Деловая этика или, другими словами, кодекс поведения японских бизнесменов сложился под влиянием национальных культурных и психологических особенностей. Он решительно отличается от правил и норм поведения представителей делового мира Запада.

«Согласно внутренним источникам торгового департамента США на каждый случай успешного завершения японо-американских переговоров приходится двадцать пять, закончившихся неудачей», - пишет Митчелл Дойч[[16]](#footnote-16) в

работе «Сотрудничая с японцами». Прежде всего он призывает всех западных

бизнесменов отказаться от убеждения, что они смогут добиться прогресса в общении с японцами, используя свое подкупающее прямодушие и откровенность. Эти качества, действительно, часто срабатывают во многих странах, принадлежащих западной цивилизации, но совершенно не действуют и даже часто вредят в общении с японцами. Исходя из этих соображений, ниже будет сделана попытка описания некоторых основных элементов современной деловой этики японцев. «По одежке встречают, по уму провожают» - гласит знаменитая пословица. В Японии это правило действует, может быть, даже в большей степени, чем где-либо еще. Особенно на этапе налаживания деловых отношений. Для представителя японской фирмы важно не только, что вы хотите предложить, но и как вы это сделаете. И здесь каждая мелочь будет иметь огромное значение.

Японские бизнесмены предпочитают непосредственный контакт с потенциальным партнером.

Ни в коем случае не следует торопить японскую сторону. Ваше нетерпение может насторожить, зато спокойствие заставит японцев почувствовать вашу уверенность в собственных силах. Кроме того, перед тем, как назначить вам первую встречу, японской стороне потребуется время для получения всей возможной информации о вашей фирме через свои каналы.

Обычно японские компании, имеющие связи с иностранными фирмами,

обмениваются информацией об этих фирмах, делятся впечатлениями. Если у кого-то уже был неудачный опыт сотрудничества с японской фирмой, то надежды на успех мало.

На переговорах с японцами представителям иностранной фирмы тоже следует располагать всей возможной информацией о потенциальном партнере. За столом переговоров именно эта информация становится главным козырем. Нелишне знать, каким иностранным компаниям уже было отказано в сотрудничестве и почему. Стоит попытаться узнать, кто конкретно будет представлять японскую сторону на переговорах и что это за люди.

Японцы придают официальному обмену приветствиями несколько больший смысл, чем деловые люди Запада.

Глава японской стороны[[17]](#footnote-17) обычно занимает первое место в ряду, а лидер иностранной делегации должен сесть напротив него, спиной к окну. Прямой осанкой с подчеркнуто выпрямленной спиной все сидящие за столом японцы демонстрируют готовность начать переговоры с гостями. Это, кстати, одно из проявлений так называемого языка жестов.

При первом знакомстве обмен визитными карточками, сопровождаемый легкими поклонами, стал неотъемлемой традицией.

По тому, какой пост занимает глава делегации[[18]](#footnote-18), встречающей вас, легко можно определить степень заинтересованности японской стороны.  
Если вас встречает президент, вице-президент, главный управляющий директор или управляющий директор, значит, вы можете быть уверены, что вас рассматривают как интересного и уважаемого партнера. Президент никогда даже не пытается показать, что он осведомлен буквально обо всем, но всегда может вызвать для участия в переговорах своего подчиненного, который компетентен в интересующем вас вопросе. Иностранного гостя не должно удивлять, что президент говорит с ним в основном об общих вопросах, предоставляя обсуждение более конкретных вопросов техническим экспертам своей фирмы. Тем не менее при решении вопроса о начале совместной деятельности или о подписании контракта именно мнение президента будет решающим. Поэтому во время первой же встречи с ним представителю иностранной делегации следует подчеркнуть серьезность намерений и заинтересованность в долгосрочном и взаимовыгодном контакте.

Вице-президент[[19]](#footnote-19) во многих японских компаниях - это своеобразный локомотив, подталкивающий осуществление всех проектов и разработок. Он играет большую роль в руководстве предприятием. Если удалось заинтересовать в сотрудничестве вице-президента японской компании, можно считать, что полдела уже сделано. Завоевать их расположение также очень важно с тем, чтобы во время сотрудничества не возникало проблем технического свойства.

В Японии не принято после знакомства в самом начале переговоров немедленно  приступать к предмету дел или объяснять цель визита. Сначала чаще всего идет о предметах, в пределах общего интереса о средствах массовой информации, о событиях экономической жизни, о послед тенденциях  на рынке.

В начале переговоров японцы также любят спрашивать о  первом впечатлении, как произвела на иностранцев, Япония  и ее жители.  
Европеец,   пробывший в  Японии короткое время,  вряд ли в состоянии дать достаточно аргументировать   об  этой стране. Следует оставаться в  рамках элементарной вежливости  и не углубляться в  сравнения. Будет разумным,  если иностранец  похвалит все положительное, что он успел заметить.

В зависимости от того, с кем и о чем предстоит вести переговоры, необходимо решить, самим ли позаботиться о переводчике или положиться на японскую сторону. Если переговоры предстоят с небольшой фирмой где-нибудь в провинции, имеет смысл взять с собой переводчика. В больших городах, вроде Токио или Осака, в японских компаниях обычно в штате есть свои переводчики, да и сами участники переговоров зачастую изъясняются на английском или немецком языках.

С японцами можно говорить жестко и решительно, но при этом всегда надо оставаться вежливым и честным. Без хотя бы формального соблюдения норм вежливости переговоры с японцами обречены на быстрый провал[[20]](#footnote-20).

Японцы - народ проницательный, поэтому они сразу чувствуют, если партнер ведет «двойную игру». Иностранцы, не очень искушенные в «языке жестов», даже не догадываются, как много могут сказать японцам поведение и жесты гостей.

Заключение

В 70-80-х годах Япония превратилась в одну из крупнейших торговых держав мира[[21]](#footnote-21). В настоящее время Япония сохраняет традиции третьей страны-экспортера после США и ФРГ, однако, по многим направлениям внешнеэкономической деятельности стала лидером. С помощью высоких темпов и качества работы при дефиците ресурсного потенциала - Япония вошла в мировое сообщество как полноправный его член. В данный момент, роль Японии настолько высока, что практически весь мир ориентируется на ее деятельность.

Рост международных политических, торгово-экономических и культурных связей Японии способствует усилению роли МИД Японии в системе государственных учреждений.

Министерство иностранных дел Японии использует все возможности для воздействия на внешнеполитический курс страны, направленный на повышение её международного статуса. Мнение МИД наиболее влиятельно при решении специфических международных проблем и при определении позиции Японии на многосторонних переговорах.

С целью улучшения работы министерства проводятся меры по совершенствованию кадровой политики, сбора и анализа информации.

Однако дипломатическая служба Японии остается инертной и консервативной, в чём отчасти виновато руководство МИД, считающее, что нововведения способны поколебать устойчивость японской внешней политики. Однако в МИД появляются настроения в пользу большей свободы Японии во внешнеполитических делах.

По сравнению с Востоком между нашей страной и Западом имеется полное взаимопонимание. Это порождает определенный комфорт в общении деловых людей. Исторический опыт отношений представителей стран СНГ с Японией намного более противоречив.

Закрытость Японии до середины девятнадцатого века, а затем и последовавшая череда военных и политических конфликтов между нашими странами не позволяли двум народам наладить открытое общение друг с другом вплоть до последнего времени.

Но есть два фактора, сближающие нас и японцев:

- один важный фактор - в определённой мере элементы азиатской ментальности (она проявляется не только в стабильном и искреннем интересе к культуре соседа в обеих странах, но и на уровне личного общения, в том числе и в деловых кругах);

- наши два народа любовь к философским, абстрактным рассуждениям (если в общении с японскими деловыми партнерами удастся растопить холодок первоначального отчуждения, то у вас появится хороший шанс добиться от них того, чего вам нужно, то есть сделать хороший бизнес).

Список литературы

1. Авилов В.И. «Официальные контакты дипломатов» - М., 1977г., стр.86
2. Алиев Р.Ш. «Внешняя политика Японии в 70-х - начале 80-х годах» - М., 1986. - К., стр.23
3. Браун С. «Сила в инструментарии современной дипломатии // Международные процессы» - 2004г. т. 2, № 2, стр.37
4. Васильева-Тангнус Л. «Правила этикета: краткий справочник» - М., 1992г., стр.5
5. Демин Ю. Г. «Статус дипломатических представительств и их персонал» - М., 1995г., стр.58
6. Зорин В. А. «Основы дипломатической службы» - М., 1977г., стр.80
7. Итиока М. «Региональная дипломатия в Японии: Международной опыт Ниигаты - от дружеских связей к оказанию помощи» пер. с яп. А.Ф. Прасола. Владивосток: Дальнаука, 2004г., стр.95
8. Ковалев Ан. «Азбука дипломатии» - М., 1993г., стр.31
9. Левин Б.Д. «Дипломатия, ее сущность, методы и формы» - М., 1962г., стр.86
10. Леонов Н.С. «Информационно-аналитическая работа в загранучреждениях» - М., 1996г., стр.11
11. Мажиденова Д.М. «Дипломатическая служба в контексте эволюции мировой политики» - Астана. 2003г., стр. 45
12. Молочков Ф.Ф. «Дипломатический протокол и дипломатическая практика» - М., 1979г.26
13. Никольсон Г. «Дипломатическое искусство» - М., 1962г., стр. 71
14. Овчинников В. В. «Сакура и дуб. Впечатления и размышления о японцах и англичанах», стр. 15
15. Панов А.Н. «Японская дипломатическая служба» - М., 1988г., стр.88
16. Пеке А. «Рассуждение о переговорах. М., Научная книга» 2004г., стр.33
17. Попов В.И. «Современная дипломатия: теория и практика» - М., 2000г., стр.61
18. Селянинов О.П. «Дипломатические беседы, их организация и проведение» - М., 1993г., стр. 12
19. Селянинов О.П. «Дипломатические отношения государств: принципы, формы и методы» Учебное пособие. - М., 2004г., стр.49
20. Семёнов А. К., Маслова Е. Л. «Психология и этика менеджмента и бизнеса». - М., 1999г., стр.32
21. Того Синэгори «Воспоминания японского дипломата» - М., 1996г., стр.50
22. Фишер Р., Юри У. «Путь к согласию или переговоры без поражения» - М., 1996г., стр.66

1. Алиев Р.Ш. «Внешняя политика Японии в 70-х - начале 80-х годах» - М., 1986. - К., стр.23 [↑](#footnote-ref-1)
2. Авилов В.И. «Официальные контакты дипломатов» - М., 1977г., стр.86. [↑](#footnote-ref-2)
3. Того Синэгори «Воспоминания японского дипломата» - М., 1996г., стр.50 [↑](#footnote-ref-3)
4. Панов А.Н. «Японская дипломатическая служба» - М., 1988г., стр.88 [↑](#footnote-ref-4)
5. Леонов Н.С. «Информационно-аналитическая работа в загранучреждениях» - М., 1996г., стр.11 [↑](#footnote-ref-5)
6. Васильева-Тангнус Л. «Правила этикета: краткий справочник» - М., 1992г., стр.5 [↑](#footnote-ref-6)
7. Попов В.И. «Современная дипломатия: теория и практика» - М., 2000г., стр.61 [↑](#footnote-ref-7)
8. Овчинников В. В. «Сакура и дуб. Впечатления и размышления о японцах и англичанах», стр. 15 [↑](#footnote-ref-8)
9. Селянинов О.П. «Дипломатические беседы, их организация и проведение» - М., 1993г., стр. 12 [↑](#footnote-ref-9)
10. Семёнов А. К., Маслова Е. Л. «Психология и этика менеджмента и бизнеса». - М., 1999г., стр.32 [↑](#footnote-ref-10)
11. Пеке А. «Рассуждение о переговорах. М., Научная книга» 2004г., стр.33 [↑](#footnote-ref-11)
12. Молочков Ф.Ф. «Дипломатический протокол и дипломатическая практика» - М., 1979г.26 [↑](#footnote-ref-12)
13. Фишер Р., Юри У. «Путь к согласию или переговоры без поражения» - М., 1996г., стр.66 [↑](#footnote-ref-13)
14. Итиока М. «Региональная дипломатия в Японии: Международной опыт Ниигаты - от дружеских связей к оказанию помощи» Пер. с яп. А.Ф. Прасола. Владивосток: Дальнаука, 2004г., стр.95 [↑](#footnote-ref-14)
15. Селянинов О.П. «Дипломатические отношения государств: принципы, формы и методы» Учебное пособие. - М., 2004г., стр.49 [↑](#footnote-ref-15)
16. Браун С. «Сила в инструментарии современной дипломатии // Международные процессы» - 2004г. - т. 2, № 2, стр.37 [↑](#footnote-ref-16)
17. Левин Б.Д. «Дипломатия, ее сущность, методы и формы» - М., 1962г., стр.86 [↑](#footnote-ref-17)
18. Зорин В. А. «Основы дипломатической службы» - М., 1977г., стр.80 [↑](#footnote-ref-18)
19. Демин Ю. Г. «Статус дипломатических представительств и их персонал» - М., 1995г., стр.58 [↑](#footnote-ref-19)
20. Ковалев Ан. «Азбука дипломатии» - М., 1993г., стр.31 [↑](#footnote-ref-20)
21. Мажиденова Д.М. «Дипломатическая служба в контексте эволюции мировой политики» - Астана. 2003г., стр. 45 [↑](#footnote-ref-21)