**Правила японского этикета**

**Деловой костюм.**

Японцы тщательно придерживаются правила появляться на службе и протокольных мероприятиях в строгом деловом костюме. Главные требования к одежде - опрятность, аккуратность и даже некоторая педантичность. Во время переговоров, как правило, пиджаки не снимают и галстуки не распускают. Особое значение в Японии имеют чистые носки без дыр: в дом или традиционный японский ресторан принято входить без обуви.

**Налаживание контактов.**

Для установления контактовони предпочитают не письма и телефонные звонки, а личные контакты, но не прямые, а через третье лицо — посредника. Это должен быть хорошо известный обеим сторонам японский бизнесмен, уже хорошо зарекомендовавший себя отечественный предприниматель или организация. При этом посредник должен быть вознагражден материально или встречной услугой.

**Соответствие рангов.**

Японцы придают большое значение тому, чтобы общение велось между людьми, имеющими приблизительно равное положение в деловом мире и обществе. Официальное общение с нижестоящими, согласно представлениям традиционной японской морали, чревато “потерей собственного лица”. Поэтому японцы с первой же встречи выясняют, соответствуют ли уровни представительств участников переговоров. Если сторона представлена более высоким по рангу лицом, то для японцев это означает, что она нарушает **этикет**, не котируется в деловом мире или выступает в роли просителя.

**Пунктуальность.**

 Японцы очень пунктуальны. Если вы не можете прибыть вовремя, обязательно предупредите об этом японскую сторону, а продолжительность встречи сократите на время опоздания, так как у партнера по встрече могут быть другие дела.

**Рукопожатие.**

В Японии рукопожатия не приняты они выражают недружелюбие и агрессивность. В японском этикете собеседники не касаются друг друга, а лишь обмениваются почтительными поклонами.

 В традициях деловых людей **Японии** внимательно выслушать точку зрения собеседника до конца, не перебивая и не делая никаких замечаний. Представитель японской стороны на переговорах может кивать во время беседы. Но это совсем не означает, что он согласен с Вами, а только то, что он понял Вас.

 **Сопровождение.**

 Провожая гостя фирмы, сотруднику следует идти на полшага впереди, держась при этом ближе к стене; двери следует открывать левой рукой, стоя при этом у левого края двери и жестом правой руки приглашая войти в помещение. Войдя в помещение, дверь следует закрывать именно правой рукой. Существуют у японцев и требования этикета, относящиеся к движению по коридорам помещений и по лестницам: двигающемуся по лестнице гостю фирмы или высшему по общественному положению человеку следует уступить дорогу и приветствовать его поклоном; двигаясь по лестнице, следует держаться левой стороны, причём мужчина идёт впереди женщины при подъёме и позади при спуске (существенная подробность, ибо в европейском этикете всё как раз наоборот).

**Телефон.**

 Не поднять трубку телефона, позволив ему прозвенеть более трех раз - по японским меркам - верх неприличия. В этом случае японец всегда очень долго извиняется за отнятое у собеседника драгоценное время.

**Визитная карточка.**

 Вручать визитку (так, чтобы это было по-японски) следует правой рукой, а левой нужно сделать такой жест, как если бы вы поддерживали карточку от возможного падения; принимать чужую карточку следует левой рукой. Приняв карточку собеседника, обязательно нужно уточнить данные, содержащиеся на визитке. Вручая же свою визитку, следует произнести свои координаты вслух. Не обменяться визитками - среди деловых японцев это нарушение табу, для них этот факт будет веской причиной, чтобы заподозрить вас в нечистоплотности и нереспектабельности. Также считается дурным тоном пересылать визитку по почте.

 Японцев нужно всегда называть по фамилиям, добавляя неизменное "сан" (господин), например, Канэко-сан, Такэсита-сан. Обращение по именам и иная фамильярность в общении не приняты.

## Сувениры

 Важным атрибутом установления доверительных отношений могут быть подарки и сувениры. Согласно японскому этикету, во время первой встречи подарки дарят хозяева, а не гости.
 Если подарок исходит от начальника, то его стоимость не должна быть не ниже 30 тысяч иен, подарки людям одинакового с дарящим ранга - не ниже 20 тысяч иен, подарки родным братьям и сестрам - не ниже 10 тысяч иен. Если дарить меньше то дарителя сочтут скрягой, а если меньше - что он пытается чего-то добиться этим жестом ; японец также испугается - а сможет ли он ответить таким же щедрым подарком ?

# **Какое место занять**

И в японском доме, и в конференц-зале почетное место, как правило, находится подальше от двери рядом с токонома (стенной нишей со свитком и другими украшениями). Гость может из скромности отказаться сесть на почетное место. Даже если из-за этого возникнет небольшая заминка, лучше поступить так, чтобы потом о вас не говорили как о нескромном человеке. Прежде чем сесть, надо подождать пока сядет почетный гость. Если же он задерживается, то все встают по его прибытии.

## Принятие решений

"В Японии, где традиции "ресторанной политики" отточены временем и доведены до совершенства, практически все сделки совершаются в В ресторанах и барах. Многие западные бизнесмены (и все японские) избегают делать неожиданные предложения или корректировать ранее достигнутые договоренности за столом переговоров. Если инициативы будут официально отвергнуты, партнер "потеряет лицо", что может повредить его репутации и дальнейшему ходу диалога. Поэтому безопаснее сделать это как бы невзначай в неформальной обстановке. Японцы на следующий день как ни в чем не бывало возвращаются к столу переговоров, где по ролям разыгрывают спектакль с выдвижением уже согласованного в ресторане предложения. Приняв, наконец, решение, японец обязательно четко об этом скажет. Если конкретного ответа нет, значит решение еще не принято. Если вы плохо поняли ответ, который дают вам японцы, лучше всего уточнить, что имеется ввиду.
Если японец понял суть вашего предложения, то он может сказать: "Понял". Но это вовсе не значит, что он согласен с этим предложением.

## Неформальное общение

Японские дома обычно небольшие, тесные и находятся далеко от центра города, поэтому японцы редко приглашают гостей домой, а предпочитают развлекать их в ресторане. Когда приходят гости, им обязательно предлагают какое-либо угощение. Если вас пригласили в ресторан японского типа то вам обязательно расскажут, когда и где нужно снимать обувь. Совсем не обязательно сидеть в японской манере, поджав под себя ноги. Большинство японцев, так же как и европейцы, быстро устают от этого. Мужчинам разрешается скрещивать ноги, к женщинам же проявляют более жесткие требования: они должны сидеть, поджав ноги под себя, или же, для удобства, сдвинув их набок. Иногда гостю могут предложить низкий стульчик со спинкой. Вытягивать ноги вперед не принято.

## Как вести себя за столом

Когда вам предлагают какой-нибудь напиток, нужно приподнять стакан и дождаться, пока его не наполнят. Рекомендуется оказывать ответную услугу своим соседям.
Когда вы пользуетесь за столом палочками, следует избегать следующих вещей:

1. нельзя их скрещивать или втыкать в рис (это ассоциируется со смертью);
2. не следует двигать еду по тарелке и тарелку по столу;

нельзя размахивать или указывать палочками на кого-либо

**Японские клинки.**

В умах большинства людей самурайский меч, прежде всего, ассоциируется с кендо и кендзюцу - японским искусством фехтования. Зародившись примерно в X веке, оно многие столетия было неотъемлемой частью военной подготовки самураев. Однако сегодня, когда искусство владения мечем потеряло свое прикладное значение, кендо видоизменилось и превратилось в чисто спортивную и медитационную дисциплину. Это касается не только правил проведения поединка и технического арсенала приемов, но и самого оружия.
В наши дни в кендо используется меч из связанных в пучок полос бамбука - синай.
О другом виде боевого искусства связанного с мечем - иай-до - знает гораздо меньший круг людей. Это, как мне кажется, не справедливо. Иайдо - искусство мгновенного обнажения меча с последующим ударом. По сравнению с кендо, иайдо сравнительно "молодое" искусство. Согласно легенде, оно родилось в Японии в XVII веке. Один из самураев по имени Ходзе Дзинуске захотел отомстить за убийство своего отца. Однако он не мог противостоять убийце в открытом поединке, так как тот был сильнее и опытнее, а прибегать к услугам наемного убийцы или убийству из-за угла не позволял кодекс чести - Бусидо. После долгих раздумий он понял, что рассчитывать на успех можно только в одном случае, если бросив вызов обидчику зарубить его до того, как он успеет выхватить свой меч. После длительных тренировок он осуществил свой замысел и отомстил за смерть отца.
 О японских мечах сложено немало легенд, зачастую не оправданных. Наверное, немало людей на вопрос о том, как называется японский меч, ответят - катана. От части это правильно, но только отчасти. Классификация японских мечей дело непростое. Во-первых, единой классификации не существует. Мечи, собранные в одну группу по какому-нибудь одному признаку, попадут в разные группы при классификации по другому признаку. Во-вторых, даже кузнецы принадлежавшие к одной Школе не только не изготавливали двух одинаковых клинков, но зачастую допускали отклонения от генеральной линии Школы.
Наиболее проста классификация по длине. Самый длинный меч назывался **Дайто**, длинной лезвия два метра. Им управляли целых три война и использовался он в основном для борьбы с конным противником.
Следующим по длине был **Тати**. К его характерным особенностям может быть отнесена довольно значительная кривизна лезвия и внешняя отделка в которой явственно прослеживаются китайские мотивы. Тати носились либо воткнутым за пояс, либо подвешенным на поясе на специальной подвеске. Этот вид называется шира-тати.
Равным по длинне тати был другой меч - катана. Катана носилась только воткнутой за пояс.
Средний по длинне меч называется **Вакидзаси**. Не сведущие люди нередко ошибочно называют его коротким мечем. Если ношение большого меча катана разрешалось только войнам самураям и аристократам, то вакидзаси имели право носить и ремесленники и торговцы.
Комплект из большого и среднего меча (о-катана и вакидзаси) носимые самураями воткнутыми за пояс назывались дайшо (не путать с дайто!). Как правило, дайшо изготавливались одними и теми же кузнецами и оформлялись в едином стиле. Согласно этикету, самурай входивший в дом другого самурая оставлял большой меч на специальной поставке катэмото, средний же меч всегда оставался при нем.
Наконец малый меч называется **Танто**. Хотя по размерам этот меч больше походит на нож, это самый настоящий меч со всеми атрибутами. Цель жизни самурая - служение господину и смерть на службе расценивалась им как высшее благо.

Сломать же меч у основания рукоятки было практически невозможно, так как это наиболее широкое и крепкое место. У старых мечей лезвие ломается где угодно, но только не у основания.