

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/esse/74984>

Тип работы: Эссе

Предмет: Этика

-

Дарение - это еще одно чрезвычайно ритуальное занятие, важное для делового этикета. Церемония вручения подарков так же, если не более важна, чем сам подарок. Подарок должен быть красиво упакован и вручен в конце обмена или мероприятия. Подарки, которые считаются табу, включают в себя белые цветы (такие как лилии, камелии или цветы лотоса) или предметы, которые подаются группами по четыре или девять человек. Подарки обычно открываются наедине после того, как даритель уходит, чтобы сохранить лицо, если получателю не понравится подарок.

Все мировые бизнесмены жалуются на то, как японцы ведут переговоры. Дело в том, что японцы любят тщательность в ведении переговоров, и поэтому перед тем, как принять какое-либо решение, они очень долго будут совещаться. Есть одна особенность: каждый раз, когда они приходят на переговоры, с ними появляются новые люди. Это связано с тем, что весь их бизнес строится по типу семьи, и каждый работник, задействованный в проекте, должен быть в курсе переговоров, чтобы потом они могли высказывать свое мнение и предложения по поводу определенного дела.

Подводя итог можно сказать, что важно всегда помнить об иерархических структурах во всех бизнес-условиях. Во время встреч и переговоров: подождите, пока вас не представят. Поклонитесь перед рукопожатием. Когда вы находитесь на собрании, очень важно, чтобы вы заинтересовались докладчиком. Сидя на собрании, человек самого высокого ранга находится далеко от двери. Остальные участники обычно располагаются по комнате в порядке убывания. Никогда не выходите из себя и не повышайте голос во время переговоров. Групповое согласие высоко ценится при принятии решений и многое другое.

Список литературы

1. Акишина А.А., Кано Х. Словарь русских жестов и мимики. — Токио: Наука, 1980, 341 с.
2. Тумаркин П. С. Жесты и мимика в общении японцев. М.: Рус. яз., 2001. С. 7-9.
3. Тумаркин П. С. Русские и японцы: актуальные проблемы межкультурной коммуникации. // Вестник Московского университета. Серия 13. 1997, № 1, с. 13-23; он же. Лексические и фразеологические свойства японской разговорной речи. Автореф. дисс. канд. филол. наук. М., 1999.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/esse/74984>