

Aide à la négociation au Japon



PARTICULARITES CULTURELLES

- Priorité au groupe et à l'intérêt collectif
- Importance des liens familiaux
- Grand respect des valeurs
- Valorisation de la modestie, de la loyauté et du bien-être au travail

CONSEILS D'AIDE A LA NEGOCIATION

- Le protocole lors d'une première rencontre avec un japonais consiste à s'avancer pour **se positionner en face à face, s'incliner** en forme de salutation et **tendre sa carte de visite avec les 2 mains** (face imprimée de la carte de visite tournée vers l'interlocuteur)
- Lors d'un rendez-vous ou d'une réunion, vous pourrez savoir qui est le **décideur ou le « plus haut gradé »** car c'est généralement le **premier à entrer** sur le lieu de rencontre (en salle de réunion par exemple). Les japonais sont très respectueux de l'ordre hiérarchique établi.
- **Il est très impoli d'éternuer en présence d'un japonais.** Lorsqu'un japonais est malade, il porte un masque car il ne veut pas transmettre ses microbes aux autres.