

Более молодое японское государство перенимало у Китая все его достижения. Так японские иероглифы (кандзи) на самом деле китайского происхождения, ими начали пользоваться на островах в конце V века. Но в VIII в. японская знать начала обращать внимание на ростки национальной культуры, противопоставляя ее китайскому влиянию.

Известна интересная стихотворная форма под названием *танка* (дословно «короткая песня»; изначально вид народной поэзии). Эту форму пятистиший довели до совершенства, создав симбиоз между поэзией, живописью и каллиграфией.

С течением времени все больше власти у императорского двора забирает воинское сословие со своими героями и идеалами. Формируются принципы самурайской этики – *Бусидо*. Сильное влияние на них оказала укрепившиеся в XII–XIII вв. школа дзен-буддизма с ее проповедью самодисциплины, иллюзорности жизни и мирских благ, и безусловного авторитета наставника. На войне ценились самоотверженная преданность господину, верность своему слову, сила духа и упорство в достижении цели, умеренность, сострадание к беззащитным, самообладание перед лицом опасности и презрение к смерти.

Важным элементом культуры повседневности в Японии является чайная церемония. Классическая *чайная церемония* основана на трех ключевых понятиях эстетического идеала дзен: «ваби» – простота, естественность, скромность и изысканность; «саби» – очарование старины, печать времени; «юген» – намек, подтекст, невыразимая словами истина. Главной становилась беседа – об искусстве, поэзии, красоте. Такого сочетания технологической высоты и традиционности, как в японской культуре нет, пожалуй, нигде. Книга В. Овчинникова «Ветка сакуры» наглядно демонстрирует самые яркие и важные отличительные черты японского менталитета. Японцы совсем не религиозны, они воспитаны на любви своих родителей, вседозволенности, с детства приучены к правилам поведения в обществе, ко всем тонкостям общения со старшим поколением. Жители Японии почитают природу, что хорошо видно в празднике цветения сакуры. Японцы привыкли восхищаться мелочами, придавать значение, казалось бы, совсем незначительным моментам. Из этого и вытекает их любовь к искусству, которому свойственны символизм и крайняя недосказанность.

**Ю. Солодовникова**

## ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ ЮЖНОЙ КОРЕИ

В Южной Корее, одной из наиболее экономически развитых стран мира, для успешного налаживания и развития отношений с ее представителями необходимо знать правила корейского делового этикета и следовать его традициям.

Надо иметь в виду, что деловые контакты в Корее осуществляются, как правило, с помощью посредников. Задача посредника – помочь наладить продуктивное общение и добиться более серьезных результатов.

При первых встречах корейцы всегда обмениваются визитными карточками, это обязательная процедура в корейской культуре. Важно, что все действия с визитной карточкой осуществляются здесь исключительно двумя руками. Чтобы не произвести плохого впечатления на своих корейских коллег, ни в коем случае не следует ничего писать на визитках.

В Корее не принято обращение на «ты». В независимости от возраста собеседника уместнее всего будет обращение на «вы», сопровождающееся поклоном и легким рукопожатием. Необходимо также помнить, что в рабочей обстановке мужчина-кореец очень редко взаимодействует со своими коллегами противоположного пола, но при этом для иностранных дам возможны исключения.

При возникновении неловких ситуаций корейцы любезно предлагают свою помощь. Их считают народом неконфликтным, поскольку в спорных ситуациях они предпочитают все решать миром. При этом они не боятся показать свои эмоции. Эмоциональность – неотъемлемая часть данной нации.

Иностранцы отмечают, что основными чертами делового общения корейцев являются настойчивость, агрессивность, напористость, конкретность и сосредоточенность на результатах. Как правило, проведя протокольную часть, корейцы сразу стараются приступить к главным вопросам, не отвлекаясь на второстепенные моменты, формулируя свою позицию четко и ясно. Переговоры с корейскими бизнесменами обычно ведутся на английском языке, но необходимо учитывать особенности их мышления и то, что не ко всем языковым оборотам можно подобрать подходящий эквивалент.

Корейским же партнерам следует подходить к изложению намеченных планов очень серьезно, формулируя свои позиции ясно и просто, а при наличии цифр использовать наглядные пособия. Не принято у корейцев во время переговоров делать вставки из шуток, это ими воспринимается как недостаток уважения к теме разговора и наверняка оттолкнет партнеров.

Язык тела корейцев сдержан, формален, с очень немногочисленными жестами. Зрительные контакты – умеренные. Надо иметь в виду, что улыбка корейских партнеров часто маскирует неодобрение и даже злость.

Свою благодарность к партнерам за посещение страны, продуктивные контакты корейцы обычно демонстрируют подарками и угощениями. Неформальные встречи в баре и ресторане воспринимаются ими не как отдых, а как продолжение делового общения.

После визитов, встреч у корейцев принято посылать партнерам благодарственные письма.