

PGS.TS. Nguyễn Xuân Thơm

Khoa Sư phạm Tiếng Anh

Phong cách đàm phán thương mại Nhật Bản

Nhật Bản, một quốc đảo gồm 8.852 hòn đảo, là một nước có vị thế lớn về kinh tế, chính trị, và văn hóa trên thế giới. Phong cách đàm phán thương mại Nhật Bản là phong cách mang những đặc thù văn hóa Nhật đặc sắc. Bài viết của tôi trình bày 10 giá trị văn hóa được coi là đặc thù bản sắc văn hóa Nhật Bản. Đó là Tate Shakai (thứ bậc trên dưới), Amae (dựa vào nhau), Nagai Tsukiai (quan hệ tình cảm), Shinyo (sự tin tưởng lẫn nhau), Naniwabushi (biết điều), No Tataki Uri (Giơ cao đánh sề), Wa (giữ hòa khí), Ringi Kessai (tham khảo ý kiến chung) Ishin Denshin (giao tiếp không bằng lời) Nemawashi (sâu gốc bền rễ). Các giá trị văn hóa này đã tạo ra sự khác biệt giữa phong cách đàm phán thương mại Nhật Bản với phong cách của các nhà đàm phán đến từ các quốc gia khác như Mỹ, Châu Âu hay thậm chí các quốc gia bên cạnh Nhật Bản như Trung Quốc, Nga hay Triều tiên. Bởi vì, “đàm phán là phương tiện cơ bản để đạt được cái ta mong muốn từ người khác. Đó là một quá trình giao tiếp có đi có lại được thiết kế nhằm đạt được thỏa thuận trong khi giữa ta và phái bên kia có những quyền lợi có thể chia sẻ và những quyền lợi đối kháng” (Fisher & Ury, 1991) Nghiên cứu các giá trị văn hóa độc đáo của Nhật Bản là một việc làm cần thiết và có ý nghĩa khoa học không chỉ đối với những ai quan tâm đến đất nước học Nhật Bản mà các nhà kinh doanh có cơ hội làm việc với người Nhật.