

---

## Como comunicarse con los japoneses en el campo de los negocios (V)

---

..... Continuación: **JETRO NEWS** No. 007 (30 de noviembre, 2006)

---

### 5. Un Japón cambiante: mayores oportunidades para los negocios.

---

Japón está cambiando y dichos cambios se dan todos los días, así tenemos: la desregulación, la difusión de la informática, el cambio del salario basado en la antigüedad el salario basado en la capacidad, el incremento de la subcontratación, la racionalización de las corporaciones y el modo de pensar más global entre las empresas japonesas, por nombrar algunas.

Lo que estos cambios significan para el empresario no japonés que busca aprovechar el mercado, la tecnología y experiencia japonesas es incrementar las oportunidades de negocios. Con una competencia que aumenta a nivel mundial y la necesidad cada vez mayor de cooperar traspasando los límites, las empresas japonesas se están abriendo gradualmente a las relaciones comerciales con empresas extranjeras. Se está haciendo más fácil encontrar mercados, identificar alianzas estratégicas y formar relaciones con contrapartes japonesas.

Los empresarios y las organizaciones japonesas confían cada vez más en los bienes, servicios y experiencias de la gente y organizaciones fuera de Japón. Su voluntad y deseo de trabajar como socios globales, estimulados por la competencia global, está incrementándose de manera estable.

A medida que los japoneses se abren cada vez más, los esfuerzos de otros por entablar relaciones positivas con ellos ayudarán a establecer vínculos de comunicación. Esperamos que esta publicación le permita "hablar el mismo idioma", a pesar de las diferencias culturales, de modo que puedan trabajar juntos para perseguir sus objetivos empresariales y aprovechar las crecientes oportunidades en un Japón cambiante.

---

### ANEXO: Expresiones Idiomáticas Comerciales típicas en Japonés

---

#### 1. Expresiones referidas a relaciones organizacionales y personales

**立場を考える** (*tachiba o kangaeru*):

Basar la conducta personal en su posición corporativa o relación de autoridad.

**立場がある** (*tachiba ga aru*):

Una situación en la que uno no puede dejar de considerar su posición corporativa o relación de autoridad.

**顔を立てる** (*kao tateru*) : Ver que la persona salve las apariencias

顔をつぶす (*kao o tsubusu*) : Hacer quedar mal a alguien

足並みがそろう (*ashinami ga sorou*) :

Situación en la que las personas del mismo equipo o proyecto trabajan en una tarea con marcos de perspectivas y enfoques similares.

腹を割って話す (*hara o watte hanasu*) :

(Literalmente significa hablar con el estómago abierto) hablar honestamente.

同期 (*dooki*) : Colegas que entraron a la empresa el mismo año.

先輩 (*senpai*) : Colegas que entraron a la empresa antes que uno.

後輩 (*koohai*) : Colegas que entraron a la empresa después que uno.

以心伝心 (*ishin denshin*) :

Cuando uno transmite a los demás lo que tiene en mente sin expresarlo verbalmente.

面子 (*mentsu*) : El honor o reputación de uno.

## 2. Expresiones relacionadas a los clientes y socios comerciales

お得意様 (*otokui sama*) : Cliente muy importante.

お世話になっている (*osewani natteiru*) :

Expresión de gratitud y aprecio a sus clientes o socios comerciales.

かばん持ち (*kaban mochi*) :

Asistente que acompaña al jefe a donde quiera que va; pero que no hace otra cosa que cargar el maletín del jefe; esta expresión se emplea cuando una persona describe su función.

## 3. Expresiones relacionadas a la ambigüedad

善処する (*zensho suru*) :

Manejar los asuntos de manera adecuada; se emplea la expresión incluso cuando no hay solución para el problema.

物は言いよう (*mono wa iiyoo*) :

Algo puede expresarse en diferentes formas y el hecho de que suene negro o blanco depende de cómo se diga.

前向き (*maemuk*) :

(Literalmente significa progresivo) punto de vista y actitud positivos.

不文律 (*fubunritsu*) : Reglas con las que se está de acuerdo tácitamente.

暗黙の了解 (*anmoku no ryokai*) :

Situación en la que ambas partes no necesitan ver un asunto ítem por ítem debido a una relación duradera o algún tipo de razón subyacente.

(ということで) あとはよろしく (おねがいます) [(*to iukotode ato wa yoroshiku (onegaishimasu)*):

Expresión para solicitar la ejecución y aplicación de una tarea aunque a veces no esté exactamente claro qué es lo que se debe hacer

遺憾である (*ikande aru*) :

Una palabra pública para disculparse expresada por la persona a cargo cuando un problema sale a la superficie.

玉虫色 (*tamamushi iro*):

Cuando una situación puede interpretarse de diferente manera dependiendo de cómo se mire.

#### 4. Expresiones para posponer conclusiones

様子を見る (*yoosu o miru*) : esperar y ver cómo se desarrollan las cosas.

検討する (*kentoo suru*) :

Deliberar sobre cierto asunto; se emplea esta expresión cuando uno intenta posponer una conclusión.

考えておく (*kangaete oku*) :

Literalmente significa deliberar sobre un asunto durante un tiempo; incluso implica por lo general las intenciones de posponer el trabajo en dicho asunto.

上の者と相談する (*ue no mono to soodan suru*) :

Significa que la persona de contacto volverá a su oficina y consultará con su jefe, cuando dicha persona no tiene la discreción necesaria sobre un juicio en particular.

#### 5. Expresiones para concluir negociaciones

すり合わせる (*suriawaseru*) : buscar un punto de compromiso cuando difieren las opiniones.

メドが立つ (*medo ga tatsu*) : cuando metas y planes futuros son dejados de lado bruscamente.

無理を言う (*muri o iu*) :

Forzar a alguien a trabajar en algo que es difícil poner en marcha.

言った言わないの世界 (*itta iwanai no sekai*) :

Encontrarse en una discusión infructuosa como "usted dijo esto y lo otro en tal ocasión," con comentarios de la otra parte como "No, yo jamás dije eso."

手を打つ (*te o utsu*) :

Aceptar condiciones después de un largo proceso de negociaciones

ダメ押しする (*dame oshi suru*) :

Confirmar o verificar por si acaso; trabajar en algo poco a poco, mientras que se vigila cuidadosamente como se desarrollan las cosas

~ように努める/ 努力する (*-yooni tsutomeru/doryoku suru*) :

Desplegar esfuerzos de manera que se pueden satisfacer los deseos del socio

## 6. Expresiones para decir "No" de una forma indirecta

**厳しい** (*kibishii*) :  
Implica que es difícil cumplir con una exigencia difícil

**~訳には行かない** (*-wakeni wa ikanai*) :  
Literalmente significa "uno no es capaz de hacer algo" incluso considera por lo general el juicio personal del hablante con respecto a sus propias capacidades

**今回はちょっと** (*konkai wa chotto*) :  
Expresión que implica un rechazo de plano (a pesar de que no existe una sola palabra de rechazo en una frase)

**~しかねる** (*-shikaneru*) :  
Literalmente significa "imposible"; sin embargo, implica connotaciones de atribuir la situación a factores externos tales como dificultades circunstanciales.

**難色を示す** (*nanshoku o shimesu*) :  
Cuando uno se muestra renuente a aprobar el asunto

**前例がない** (*zenrei ga nai*) :  
No ha habido precedente alguno, (por lo tanto no podemos hacerlo)

## 7. Expresiones que no dejan en claro quién es responsable

**余儀なくされる** (*yoginaku sareru*) :  
Expresión que se emplea cuando los resultados se presentan contrarios a la voluntad de uno debido a factores externos

**仕方がない/致し方ない/止むを得ない** (*shikataganai / itashikatanai / yamuoena*) :  
Puede no haber otra opción que renunciar

**~ことになる** (*-koto ni naru*) : implica el rumbo en el que se orienta la discusión.



*Habiendo comprendido los diferentes estilos comunicativos, los dos hombres de negocios están en proceso de llegar a un acuerdo exitoso.*

JETRO