

Negotiations Among the Japanese

Among themselves, the truth is that the Japanese do not like negotiations. It has disagreeable connotations of confrontation, to be avoided whenever possible. The Japanese instinct is for agreements worked out behind the scenes, on the basis of give and take, harmony and long-term interest. In fact, except for a handful with extensive international experience, very few Japanese even know how to negotiate in the Western sense. In everyday life in Japan, there is little experience of bargaining to buy household goods at lower prices, or even of using arguments to win points. The common Western ideal of a persuasive communicator – one who is highly skilled in argumentation, who overcomes objections with verbal flair, who is an energetic extrovert - would be regarded by most Japanese as superficial, insincere, and, more subtly, a little vulgar. What the Japanese learn in their culture is that vagueness in discussion is a virtue. They learn to involve others, to listen to their views, and, when no strongly dissenting views remain, a decision is made. It is noteworthy that nobody seems to make the actual decision; rather it just seems to ‘happen.’ As for individual involvement as a Japanese, everyone knows that as long as you remain silent, you project a favourable impression and are assumed to be thinking deeply about the problem. Finally, even if you do speak up, it will be usual for you to speak ambiguously (an elegant Japanese way of describing this is *‘Tamamushi-iro no huogen o tsukau,’* ‘Using iridescent expressions’).

The reason behind such behavior is that the Japanese are doing everything they can to avoid appearing either self-centered (as they fear they would were they to speak about the merits or superiority of their company or their products) or coldly rational (as they also fear they would were they to concentrate only on economic or business issues, without relating sympathetically to the other side).

There are powerful injunctions in Japanese society against both of these attitudes, and their behavior will make better sense if this is understood.

Е.А.Ивонина

РГГПУ, Екатеринбург

Проблема разграничения концепта, понятия и значения

Определение природы концепта осложняется существованием ряда смежных понятий и терминов.

Проблема разграничения *концепта, понятия и значения* – одна из сложнейших и дискуссионных в современном теоретическом языкознании.

Существует множество точек зрения на решение данной проблемы; наиболее известные из них следующие:

- В.И. Карасик, С.А. Аскольдов: концепт гораздо шире, чем лексическое значение;
- Д.С. Лихачев, В.П. Москвин: концепт соотносится со словом в одном из его значений, т.к. такие характеристики, как наличие синонимов, внутренняя форма и сочетаемость, относятся не к слову в целом, а к его отдельному лексико-семантическому варианту;
- Ю.С. Степанов: термины концепт и понятие относятся к разным наукам: понятие употребляется главным образом в логике и философии, а концепт – в математической логике, культурологии и лингвистике;
- А.П. Бабушкин: термины концепт и понятие тождественны, поэтому необходимо вытеснение из научного обихода одного из них (понятия);

Наиболее полной и обоснованной представляется точка зрения В.А. Масловой, которая считает, что значение, концепт и понятие – это разные термины.

По своей внутренней форме слова *концепт* и *понятие* одинаковы: концепт является калькой с латинского *conceptus* «понятие» от глагола