

## ■ 中華圏ビジネス/ケーススタディから学ぶビジネスの注意点

### ■ 日本人ビジネスパーソンが陥りやすいトラブルから

- 1) ケーススタディ「初対面の相手」
  - ・初対面の相手との名刺交換、自己紹介での注意点
  - ・キーワードは「急接近」、人間関係構築のテクニック
- 2) ケーススタディ「部下の指導」
  - ・部下へ指示の仕方と注意点、仕事に対するモチベーションの与え方
  - ・目標の設定、評価をする際に注意すべきこと、基準の違い
- 3) ケーススタディ「アドバイスが活かされていない」
  - ・情報の共有、レポートライン、リーダーの役割など、
  - ・報告/連絡/相談(ホウ・レン・ソウ)に対する考え方の違い
- 4) ケーススタディ「事業本部長の訓示」
  - ・会社に対する「忠誠心」の育て方、
  - ・中華圏ビジネスパーソンの仕事観と就業意識の特徴
- 5) ケーススタディ「担当者の転職」
  - ・取引先の担当者、転職時の注意点、「連絡」「引き継ぎ」「挨拶」
  - ・円滑な業務継続のために日本側が行っておくべきこと



### ■ 食事とお酒のマナー

- 1) ケーススタディ「食事会の席で・・・」
  - ・「貸し」と「借り」を重視、食事会での注意点、「ワリカン」は原則禁止
  - ・食事をご馳走になったときのお礼の仕方、やってはいけない注意点
- 2) ケーススタディ「お酒の席で注意点」
  - ・「乾杯三原則」、日本人が知らず知らずにやってしまう失礼な行為
  - ・お酒の注ぎ方、お酒の勧め方、お酒が限界に達したときの対処法
- 3) ケーススタディ「食事会のお礼」
  - ・その日のお礼はその日に済ませる、効果的に「借り」を返すコツ
  - ・「貸し」と「借り」を重ねて人間関係を深める、「人情の貸借関係」
- 4) ケーススタディ「あなたが座る席は・・・」
  - ・「上座」と「下座」、おもてなしの基本原則
  - ・おもてなしのルールとやってはいけない注意点
- 5) ケーススタディ「贈り物選びに要注意」
  - ・贈り物としてふさわしくない品物と絶対に贈ってはいけない品物
  - ・贈り物の渡し方、知ってさえいれば避けることができる失礼な行為

「中国人とうまくきあう実践テクニック」 吉村章著 総合法令出版

「知っていると必ずビジネスに役立つ 中国人の面子」 吉村章著 総合法令出版

「すぐに使える中国人との実践交渉術」 吉村章著 総合法令出版

「中国とビジネスをするための鉄則 55」 吉村章著 アルク刊

「知識ゼロからの「中国ビジネス入門」」 吉村章著 幻冬舎/装画 弘兼憲史

### 異文化理解/中国ビジネス 3 部作

