

ຫຼັກສູດທີ 3 ການສຶກສາວັດທະນະທຳການຄ້າຈົນຜ່ານສະຖານະການຈຳລອງ

ສູນການຄ້າສາກົນ

ສະຖາບັນການຄ້າວິສະຫະກິດຂະໜາດກາງແລະນ້ອຍ

ບົດທີ 3

ການສຶກສາວັດທະນະທຳການຄ້າຈົນຜ່ານສະຖານະການຈຳລອງ

ITC

Slide 1 of 27

4.2. ຈຸດປະສົງ

ຈຸດປະສົງ

ເບິ່ງວິດີໂອເພື່ອຮຽນຮູ້ຈຸດປະສົງຂອງຫລັກສູດ

ເນື້ອໃນຂອງວິດີໂອ

ເປີດໃບໜ້າຕ່າງໄຫມ

ITC

Slide 2 of 27

ວິດີໂອ: <https://www.youtube.com/watch?v=tJHP64cbs5o>

ເນື້ອໃນຂອງວິດີໂອ:

ຕອນນີ້ເຈົ້າໄດ້ຮຽນກ່ຽວກັບວັດທະນະການຄ້າຈົນໄປທັງໝົດ 2 ບົດແລ້ວ. ຕອນນີ້ພວກເຮົາ
ຈະນຳພາເຈົ້າຈາກພາກທົດສະດີເຂົ້າສູ່ພາກປະຕິບັດ ຜ່ານການສັງເກດການມີປະຕິສຳພັນແບບທົ່ວໄປທີ່
ເຈົ້າອາດຈະໄດ້ພົບເມື່ອກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຄົນຈີນ, ບໍ່ວ່າຈະຢູ່ໃນປະເທດຫຼືຕ່າງປະເທດ.

ທີ່ສຳຄັນໄປກ່ວານັ້ນ, ພວກເຮົາຈະມາສັງເກດ 3 ເຫດການທີ່ເກີດຂຶ້ນເປັນປະຈຳເມື່ອດຳເນີນ
ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ: ການເຂົ້າຮ່ວມງານສະແດງສິນຄ້າ, ການພົບປະຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຄົນຈີນເປັນຄັ້ງ
ທຳອິດ ແລະ ການຮັບມືສະຖານະການຂອງການພົວພັນແບບເລື້ອຍໆ.

- ວາງແຜນ ແລະ ກະກຽມສຳລັບການໄປຢ້ຽມຢາມປະເທດຈີນເປັນຄັ້ງທຳອິດ ເພື່ອໄປພົບຄູ່
ຮ່ວມທຸລະກິດ ຄົນຈີນທຶງງານສະແດງສິນຄ້າ.
- ວາງແຜນ ແລະ ກະກຽມສຳລັບການມາຢ້ຽມຢາມຂອງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຄົນຈີນທີ່ປະເທດ
ຂອງເຈົ້າ
- ວາງແຜນ ແລະ ກະກຽມສຳລັບການທຳຄວາມຮູ້ຈັກກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຄົນຈີນເພື່ອຮັບມື
ກັບບັນຫາທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນຕໍ່ກັບຄວາມສຳພັນໃນອະນາຄົດ.


ໃນຕອນຈົບຂອງບົດນີ້, ຂ້ອຍກຳໜົດວ່າເຈົ້າຈະຮູ້ສຶກໜັ້ນໃຈຂຶ້ນໃນການເຂົ້າເຖິງແລະຕອບສະ
ໜອງ ຢ່າງມີປະສິດທິພາບຕໍ່ກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຄົນຈີນເພື່ອຊື່ຄວາມສົນໃຈໃຫ້ທຸລະກິດຂອງເຈົ້າ

4.3. ຜູ້ມີສ່ວນຮ່ວມ


Contributors

This course features concepts, advice and opinions shared with us by a number of experts, both inside and outside of ITC. Through their stories and experiences, you will learn about real-life situations that you might encounter in the future. By taking their advice to heart, you will be able to improve your skills and avoid common pitfalls as you work to learn about doing business with Chinese people.


Our contributors for this module are listed below. Please click on their portrait to familiarize yourself with them. This will help you better understand their inputs and allow you to benefit maximally from the stories they share with us.



Mr. Joachim Augstein



Ms. Patrioia Chikukwa



Slide 3 of 27

ເນື້ອໃນ:

ລັກສະນະຂອງຫຼັກສູດນີ້ແມ່ນຈະມີການແນະນຳ ແລະ ການສະແດງຄວາມຄິດເຫັນຈາກບັນດາຜູ້ຊຽວຊານໃນເລື່ອງນີ້, ທັງໃນແລະນອກຂອງສູນການຄ້າສາກົນ ຜ່ານເລື່ອງເລົ່າ ແລະ ປະສົບການຂອງພວກເຂົາ, ເຈົ້າຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກສະຖານະການຕົວຈິງທີ່ເຈົ້າອາດຈະໄດ້ພົບໃນອານາຄົດ. ຈຶ່ງເອົາຄຳແນະນຳທີ່ໄດ້ເກັບໄປຄິດແລະນຳໃຊ້ຢ່າງຈິງຈັງ, ເຈົ້າຈະສາມາດຜັດທະນາທັກສະຂອງເຈົ້າ ແລະ ຫຼີກລ້ຽງກົນອຸບາຍທີ່ເຈົ້າຈະໄດ້ຮຽນ ເພື່ອນຳໄປນຳໃຊ້ໃນການເຮັດການຄ້າກັບຄົນຈີນ.

ລາຍຊື່ຂອງຜູ້ທີ່ມີສ່ວນຮ່ວມໃນບົດນີ້ແມ່ນຢູ່ດ້ານລຸ່ມນີ້. ກະລຸນາກົດທີ່ຮູບພາບຂອງພວກເຂົາເພື່ອທຳຄວາມຄຸ້ນເຄີຍລະຫວ່າງຕົວເຈົ້າ ແລະ ພວກເຂົາ. ສິ່ງນີ້ຈະຊ່ວຍເຈົ້າເຂົ້າໃນໃນສິ່ງທີ່ເຂົາເຈົ້າສອນໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ຈະໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດອັນສູງສຸດຈາກເລື່ອງເລົ່າຂອງພວກເຂົາເຫຼົ່ານີ້.

4.4. ການກຽມຕົວເພື່ອເຂົ້າຮ່ວມງານວາງສະແດງສິນຄ້າ ແລະ ການພົບປະຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຄົນຈີນ ເປັນຄັ້ງທຳອິດ.



4.5. ສະຖານະການຈຳລອງທີ 1: ການຊອກຫາຜູ້ໃຫ້ບໍລິການທາງການຄ້າທີ່ດີ.

4.5. ສະຖານະການຈຳລອງທີ 1: ການຊອກຫາຜູ້ໃຫ້ບໍລິການທາງການຄ້າທີ່ດີ.

Urs Huber, a buyer from a Swiss engineering company, plans to go to the Canton Fair in order to find suppliers. The Canton Fair, which is held biannually in the city of Canton (Guangzhou), is the most famous trade fair in China. Six months ago, Urs contacted two potential suppliers via email: Mr. Jack Li, from Jiangsu CAL, Ltd. and Ms. Sophie Wang, from Good Trust Engineering Zhuhai, Ltd.

ເນື້ອໃນ:

Urs Huber, ຜູ້ຊື້ຈາກບໍລິສັດ Swiss Engineering ມີແຜນທີ່ຈະໄປທີ່ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton ເພື່ອທີ່ຈະຊອກຫາຜູ້ໃຫ້ບໍລິການທາງການຄ້າ, ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton ໄດ້ຈັດຂຶ້ນປີລະສອງເທື່ອທີ່ເມືອງ Canton (ຊື່ທີ່ໃຊ້ເອີ້ນປະຈຸບັນແມ່ນ Guangzhou), ມັນເປັນງານວາງສະແດງສິນຄ້າທີ່ມີຄວາມໂດ່ງດັງທີ່ສຸດໃນປະເທດຈີນ. 6 ເດືອນກ່ອນ, Urs ໄດ້ຕິດຕໍ່ຫາຜູ້ບໍລິການດ້ານການຄ້າທີ່ມີຄວາມເປັນໄປໄດ້ຢູ່ 2 ທ່ານຜ່ານອີເມລ: ທ່ານ Jack Li, ຈາກບໍລິສັດ Jiangsu CAL, Ltd. ແລະ ນາງ Sophie Wang, ຈາກບໍລິສັດ Good Trust Engineer Zhuhai, Ltd.

ຈົນຮອດຕອນນີ້, ທຸກຢ່າງເບິ່ງຄືກຳລັງຈະຜ່ານໄປໄດ້ດ້ວຍດີ - ອີເມລທີ່ Urs ໄດ້ສົ່ງໄປກໍໄດ້ຮັບການຕອບກັບຈາກທັງ 2 ຄົນທີ່ຄາດວ່າລາວຈະໄດ້ມາຮ່ວມງານນຳ ອີເມລດັ່ງກ່າວແມ່ນຂຽນເປັນພາສາອັງກິດມາໄດ້ດີຫຼາຍ ແລະ ການສື່ສານກໍເບິ່ງຄືຈະບໍ່ມີບັນຫາ. Urs ບໍ່ໄດ້ຄຳນຶງເຖິງຄວາມເປັນໄປໄດ້ທີ່ອາດຈະມີຂໍ້ຜິດພາດໃນການຕິດຕໍ່ສື່ສານຂຶ້ນ ລະຫວ່າງລາວແລະຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຄົນຈີນ ທີ່ອາດຈະເກີດຂຶ້ນໄດ້.

ສຳລັບຕອນນີ້, ລາວກຳລັງກຽມຕົວໄປທີ່ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton ເພື່ອພົບປະກັບຜູ້ບໍລິການທາງການຄ້າ; ມັນເປັນເທື່ອທຳອິດຂອງລາວທີ່ໄດ້ໄປປະເທດຈີນ.

4.6. ພາກທີ 1: ການກຽມໂຕໄປງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton.

ພາກທີ 1: ການກຽມໂຕໄປງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton.

While preparing for his departure to attend the Canton Fair, Urs writes emails to his two potential suppliers three weeks in advance. However, he only receives an answer from Jack, who replies that he would be happy to meet Urs at the fair. Urs also tries to contact both suppliers via LinkedIn, but neither of them seems to use it very frequently. There has been no reply from Sophie so far.

Meanwhile, Urs makes a plan for the fair and also does some background checks on the event using Google. He prepares an

What would you advise Urs to do in order to make the most of his limited time at the Canton Fair? Is there anything that he hasn't done but should have? Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ

ITC ຜົນຕອບຮັບ Slide 6 of 27

ເນື້ອໃນ:

ໃນຂະນະທີ່ກຳລັງຈະອອກເດີນທາງເພື່ອໄປເຂົ້າຮ່ວມງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton, Urs ໄດ້ຂຽນອີເມລໄປຫາຜູ້ບໍລິການດ້ານການຄ້າທັງ 2 ທ່ານ 3 ອາທິດລ່ວງໜ້າ. ແນວໃດກໍຕາມ, ລາວໄດ້ຮັບການຕອບຮັບຈາກທ່ານ Jack ພຽງຄົນດຽວ, ເຊິ່ງລາວໄດ້ຕອບວ່າ ລາວຮູ້ສຶກດີໃຈຫຼາຍທີ່ຈະໄດ້ພົບກັບ Urs ທີ່ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ, Urs ພະຍາຍາມທີ່ຈະຕິດຕໍ່ທັງສອງຜ່ານການໃຊ້ LinkedIn, ແຕ່ທັງສອງຄົນເບິ່ງຄືບໍ່ສາມາດໃຊ້ມັນໄດ້ຄ່ອງແຄ້ວເລີຍ ເຊິ່ງຕອນນີ້ກໍຍັງບໍ່ໄດ້ຮັບການຕອບຮັບຈາກນາງ Sophie.

ໃນຂະນະທີ່ Urs ກຳລັງວາງແຜນໃນການໄປທີ່ງານສະແດງສິນຄ້າ ແລະ ກໍໄດ້ກວດສອບເບິ່ງປະຫວັດທີ່ມາຂອງງານສະແດງສິນຄ້ານີ້ໂດຍໃຊ້ Google. ລາວໄດ້ກະກຽມໃບປິວເປັນພາສາອັງກິດທີ່ມີລາຍລະອຽດຂອງບໍລິສັດລາວ ແລະ ບົ່ງບອກຄວາມຕ້ອງການທີ່ລາວຢາກໄດ້ຈາກຜູ້ບໍລິການທາງການຄ້າ.

ເຈົ້າຄິດແນວໃດກ່ຽວກັບການກຽມຕົວຂອງ Urs ທີ່ຈະໄປງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton? ລາວຈະປະສົບຜົນສໍາເລັດໃນການພົບປະທ່ານ Jack ແລະ ນາງ Sophie ບໍ່? ຖ້າເຈົ້າຢູ່ໃນກໍລະນີແບບລາວເຈົ້າຈະເຮັດແນວໃດ? ແລະ ມີວິທີແນວໃດເພື່ອໃຫ້ໄດ້ຄວາມສໍາເລັດມາ? ໃຫ້ໃຊ້ເວລາຄິດ

ປະມານ 2-3 ນາທີ ແລ້ວຂຽນສິ່ງທີ່ Urs ຄວນກະກຽມໃຫ້ດີກວ່ານີ້ເພື່ອໄປງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton.

ຜົນທີ່ໄດ້ຮັບ:

ມີບາງຢ່າງທີ່ Urs ຄວນເຮັດໃຫ້ດີກວ່ານີ້ໃນການຕຽມຕົວໄປເຂົ້າຮ່ວມງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton.

ການຕິດຕໍ່ຫາຜູ້ບໍລິການທາງການຄ້າ ອີເມວແມ່ນບໍ່ພຽງພໍ, Urs ຄວນພະຍາຍາມທີ່ຈະ ມີຊ່ອງທາງການຕິດຕໍ່ຜ່ານ Wechat ແທນ, Wechat ເປັນແອັບພິເຄຊັນທີ່ຕ້ອງໃຊ້ໃນຈີນ ຖ້າເຈົ້າຕ້ອງການທີ່ຈະຕິດຕໍ່ກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຄົນຈີນ. ມັນເປັນອຸປະກອນທີ່ວ່ອງໄວ ສາມາດສ້າງປະຕິສຳພັນກັບຄົນໄດ້ຫຼາຍທັງອອນລາຍ ແລະ ອອຟລາຍ, ຍົກຕົວຢ່າງ: ໃນອະດີດທີ່ຜ່ານມາ ຄົນຈີນເຄີຍເອົານາມບັດຂອງພວກເຂົາຕິດຕົວໄວ້ສະເໝີ. ແນວໃດກໍຕາມ, ທຸກມື້ນີ້ ຖ້າໃຊ້ Wechat ເປັນຊ່ອງທາງການຕິດຕໍ່ກັບ ລູກຄ້າຫຼືຄູ່ຮ່ວມງານຄົນສຳຄັນ. ສິ່ງທີ່ເຂົາຕ້ອງເຮັດມີພຽງສະແກນຄິວອາໂຄດຂອງໃຜຄົນໜຶ່ງເພື່ອເພີ່ມບັນຊີ.

ການທ່ອງເວັບໄຊ້: ການເຂົ້າເຖິງເວັບໄຊ້ຕ່າງປະເທດໃນຈີນແມ່ນອາດຈະມີຂໍ້ຈຳກັດ. ຍົກຕົວຢ່າງ: Google ແມ່ນບໍ່ສາມາດໃຊ້ໄດ້ໃນປະເທດ, Linkedin ໂດຍທົ່ວໄປບໍ່ເຄີຍຖືກນຳໃຊ້ໃນການຕິດຕໍ່ກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຄົນຈີນ. ກ່ອນທີ່ລາວຈະເດີນທາງ, Urs ຄວນຈະກວດກາເບິ່ງການບໍລິການ VPN.

ຖ້າ VPN ບໍ່ສາມາດໃຊ້ໄດ້, ມັນກໍຍັງມີທາງເລືອກອື່ນທີ່ຈະໃຊ້ຄົ້ນຫາຂໍ້ມູນໃນຈີນໄດ້ເຊິ່ງມີ : Baidu (百度) ທີ່ເປັນຜູ້ນຳຕະຫຼາດໃນຕອນນີ້ ແລະ Qihoo's 360 Search (360搜索) ທີ່ເປັນຄູ່ແຂ່ງຄົນສຳຄັນ.

Urs ຄວນຕະຫນົກໄດ້ວ່າ ພາສາອັງກິດ ບໍ່ແມ່ນພາສາແມ່ ຂອງ ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການທາງການຄ້າຄົນຈີນ. ເຖິງແມ່ນວ່າ ເຂົາຈະຂຽນອອກມາໄດ້ດີ, ມັນກໍຍັງຍາກທີ່ Urs ຈະສາມາດລົມເຊິ່ງໜ້າເປັນພາສາ

ອັງກິດໄດ້. ເພື່ອແກ້ຈຸດຜິດພາດ Urs ຄວນຈະກະກຽມເອກະສານຕ່າງໆເປັນທັງພາສາອັງກິດ ແລະ ພາສາຈີນ, ເພື່ອສ້າງຄວາມໝັ້ນໃຈວ່າການສື່ສານຈະສາມາດຜ່ານໄປໄດ້ດ້ວຍດີ.

ສຸດທ້າຍແລ້ວ, ຈິ່ງຈົນຕະນາການວ່າ ຖ້າເຈົ້າໄດ້ລົມກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຂອງເຈົ້າ ເປັນພາສາຈີນ! ມັນຈະບໍ່ແມ່ນເລື່ອງງ່າຍເລີຍ. ເຖິງແມ່ນວ່າເຈົ້າຈະເວົ້າພາສາອັງກິດໄດ້ ແຕ່ຄຳສັບທີ່ໃຊ້ກໍເປັນຄຳສັບຄົນລະຊຸດກັບສິ່ງທີ່ເຈົ້າໃຊ້ລົມກັບໝູ່ ຫຼື ຄົນທີ່ເຮັດວຽກນຳກັນ. ຖ້າຈຳເປັນ ໃຊ້ພາສາທີ່ງ່າຍ, ເວົ້າຊ້າໆ ແລະ ຍິ້ມເມື່ອເຈົ້າເຫັນດີ. ເພື່ອຄວາມປອດໄພ, ໃຊ້ນັກແປພາສາຖ້າມີ.

4.7. ຖາມຜູ້ຊ່ຽວຊານ

Ask the expert

What might be the consequences of not being aware of the different culture background of your Chinese counterpart?

ITC

Slide 7 of 27


ເນື້ອໃນ:

ຜົນທີ່ຈະຕາມມາເມື່ອບໍ່ຊອກຮູ້ກ່ຽວກັບພື້ນຖານຄວາມແຕກຕ່າງທາງດ້ານວັດທະນະທຳຂອງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຄົນຈີນແມ່ນຫຍັງ?

ວິດີໂອ: <https://www.youtube.com/watch?v=vRBm8gvCt7M>

4.8. ພາກສ່ວນທີ 2:ການມາຮອດທີ່ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton.

ພາກສ່ວນທີ 2:ການມາຮອດທີ່ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton.



ເຈົ້າຢາກຈະແນະນຳຍັງແກ່Urs ເພື່ອໃຊ້ເວລາອັນຈຳກັດຂອງລາວໃນງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton? ມີຫຍັງບໍ່ທີ່ລາວບໍ່ໄດ້ເຮັດແຕ່ຄວນເຮັດ? ຂຽນຄຳຕອບຂອງເຈົ້າທີ່ກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

ຄຳຕອບ

ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton ແມ່ນມີຄວາມຍິ່ງໃຫຍ່ ແລະ ສາມາດສ້າງຄວາມປະທັບໃຈໃຫ້ແກ່ຜູ້ທີ່ມາໃຫມ່ໄດ້ເປັນຢ່າງດີ, ອາດຈະຂ້ອນຂ້າງຍາກໃນການຢ່າງ. ມັນຖືກແຍກອອກເປັນ 3 ສ່ວນຄື: A, B & C . ໃນແຕ່ລະສ່ວນຈະມີ 10-15 ໂຖງວາງສະແດງສິນຄ້າ ທີ່ຈະມີຜູ້ບໍລິການທາງການຄ້າທີ່ມາຈາກຫຼາກຫຼາຍບໍລິສັດການຄ້າ ແລະ ມີພໍ່ຄ້າຄົນກາງຫຼາກຫຼາຍຮູບແບບ ແລະ ຄວາມສຳຄັນ. ພາຍໃນສະພາບແວດລ້ອມແບບນັ້ນUrs ຮູ້ສຶກຫຼົງທາງ, ລາວສັງເກດໄດ້ວ່າໃນງານວາງສະແດງສິນຄ້ານີ້ຂອງປະເທດຈີນຫຼາຍໆແຫ່ງຈະມີຄວາມເປັນເອກະລັກ

ITC ຜົນຕອບຮັບ Slide 8 of 27

ເນື້ອໃນ:

ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton ແມ່ນມີຄວາມຍິ່ງໃຫຍ່ ແລະ ສາມາດສ້າງຄວາມປະທັບໃຈໃຫ້ແກ່ຜູ້ທີ່ມາໃຫມ່ໄດ້ເປັນຢ່າງດີ, ອາດຈະຂ້ອນຂ້າງຍາກໃນການຢ່າງ. ມັນຖືກແຍກອອກເປັນ 3 ສ່ວນຄື: A, B & C . ໃນແຕ່ລະສ່ວນຈະມີ 10-15 ໂຖງວາງສະແດງສິນຄ້າ ທີ່ຈະມີຜູ້ບໍລິການທາງການຄ້າທີ່ມາຈາກຫຼາກຫຼາຍບໍລິສັດການຄ້າ ແລະ ມີພໍ່ຄ້າຄົນກາງຫຼາກຫຼາຍຮູບແບບ ແລະ ຄວາມສຳຄັນ.

ພາຍໃນສະພາບແວດລ້ອມແບບນັ້ນUrs ຮູ້ສຶກຫຼົງທາງ, ລາວສັງເກດໄດ້ວ່າໃນງານວາງສະແດງສິນຄ້ານີ້ຂອງປະເທດຈີນຫຼາຍໆແຫ່ງຈະມີຄວາມເປັນເອກະລັກ, ໂຖງວາງສະແດງທີ່ມີສີສັນໂດດເດັ່ນ, ດົນຕີທີ່ດັງສະນັ້ນ ແລະ ຮູບແບບຄວາມຫຼາກຫຼາຍໃນດ້ານເຕັກໂນໂລຊີ. ລາວຮູ້ສຶກຂອບໃຈຕົວເອງທີ່ໄດ້ກະກຽມຂໍ້ມູນຂອງງານແລະຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມງານທີ່ລາວຕ້ອງການຈະໄປ. ລາວມີເວລາວ່າງໜ້ອຍໜຶ່ງ ແລະ ຈະຕ້ອງຍືດຢູ່ກັບແຜນວຽກຂອງລາວ ຖ້າຢາກເຫັນທຸກຢ່າງແລະພົບທຸກຄົນຕາມແຜນ.

ເຈົ້າຢາກຈະແນະນຳຍັງແກ່Urs ເພື່ອໃຊ້ເວລາອັນຈຳກັດຂອງລາວໃນງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton? ມີຫຍັງບໍ່ທີ່ລາວບໍ່ໄດ້ເຮັດແຕ່ຄວນເຮັດ? ຂຽນຄຳຕອບຂອງເຈົ້າທີ່ກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.


ຜົນການຕອບຮັບ:

ການຮັບມືກັບງານທີ່ຍິ່ງໃຫຍ່ເຊັ່ນ: ງານວາງສະແດງສິນຄ້າ Canton ຈະງ່າຍຂຶ້ນເມື່ອເຈົ້າຮູ້ມາກ່ອນວ່າສິ່ງທີ່ເຈົ້າຢາກເຫັນແມ່ນຫຍັງ ແລະ ໃຜທີ່ເຈົ້າຕ້ອງການມາພົບ, ຈຶ່ງຄິດສະເໜີວ່າ: ໃນປະເທດຈີນ, ຄົນມີແນວໂນ້ມໃນການປັບຕົວໄດ້ຫຼາຍ ເຖິງແມ່ນວ່າລາວຈະເຮັດແຜນໄວ້ Urs ຄວນຈະເປີດໃຈໄວ້- ມັນບໍ່ແມ່ນວ່າລາວອາດຈະບໍ່ໄດ້ຕາມແຜນເພາະຜູ້ໃຫ້ບໍລິຫານທາງການຄ້າໃຫ້ຄວາມສົນໃຈແກ່ຕົວເລືອກຂອງຜູ້ອື່ນທີ່ລາວບໍ່ໄດ້ພິຈາລະນາກ່ອນໜ້ານີ້. Urs ຄວນຈະພ້ອມທີ່ຮັກສາເວລາບາງສ່ວນເພື່ອອກໄປສັງສັນສໍາລັບການຮັບປະທານອາຫານຄໍ່າ ຫຼື ງານລ້ຽງຕ່າງໆ, ເວລາແບບນີ້ແມ່ນມີຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍເພື່ອຈະສ້າງເຄື່ອນຍ້າຍ. ເຮັດໃຫ້ໂຕເອງສາມາດປັບໂຕໄດ້ໜ້ອຍໜຶ່ງ Urs ຈະສາມາດເພີ່ມໂອກາດໃນທຸລະກິດຂອງລາວຕື່ມອີກ.

ເພາະວ່າ Urs ບໍ່ໄດ້ເວົ້າພາສາຈີນ, ມັນອາດຈະເປັນຄວາມຄິດທີ່ດີສໍາລັບລາວໃນການຫາຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດກັບຄົນທີ່ມີພື້ນຖານເລື່ອງຕ່າງປະເທດ. ຖ້າບໍ່ດັ່ງນັ້ນ, ການຈ້າງນັກແປພາສາກໍສາມາດຊ່ວຍໄດ້ເຊັ່ນກັນ, ການມີນັກແປພາສາບໍ່ໄດ້ຊ່ວຍພຽງດ້ານພາສາເທົ່ານັ້ນ ພວກເຂົາຍັງຈັດສັນຄໍາສັບໃນການເຈລະຈາເພື່ອເຮັດໃຫ້ທັງສອງຝ່າຍເຂົ້າໃຈເຖິງຄວາມຕັ້ງໃຈຂອງກັນແລະກັນໄດ້ຢ່າງຈະແຈ້ງ. ການຈ້າງນັກແປພາສາສໍາລັບມື້ນັ້ນ ຖືເປັນຄວາມຄິດທີ່ດີທີ່ຈະສາມາດຮັກສາເວລາລາວໄດ້ຫຼາຍ ແລະ ບໍ່ເຈັບຫົວເມື່ອຕ້ອງຊອກຫາ ແລະ ສື່ສານກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຄົນຈີນ.

4.9. ພາກທີ3: ການພົບ Jack.


ພາກທີ3: ການພົບ Jack.



After an exhausting morning, Urs goes to meet Jack for lunch. However, as he is nearing the restaurant, he suddenly realizes that he has forgotten his business cards. Going back to his hotel room now might result in him arriving late to his meeting. After a few moments of hesitation, Urs decides that his business cards are probably not that important anyways. After all, he has already communicated with Jack by e-mail several times, and he feels that they have established a business relationship already. Urs decides to enter the restaurant to go

? What do you think about this situation? In your opinion, would it have been better for Urs to go back to his hotel to get his business cards? Why or why not? Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ



ຜົນຕອບຮັບ

Slide 9 of 27

ຫຼັງຈາກເຊົ້າທີ່ເມື່ອຍ, Urs ໄປພົບ Jack ໃນຊ່ວງທ່ຽງ. ແນວໃດກໍຕາມ, ລາວໄດ້ເດີນທາງໃກ້ສີຮອດຮ້ານ. ທັນໃດນັ້ນ, ລາວໄດ້ຕະໜັກວ່າລາວລືມເອົານາມບັດອອກມານໍາ. ການທີ່ຈະກັບໄປ

ເອົາທີ່ທ້ອງໂຮງແຮມຜົນກໍຄືຈະເຮັດໃຫ້ລາວໄປຊ້າໃນການພົບປະຂອງລາວ. ຫຼັງຈາກລັງເລໃຈຢູ່ 2-3 ນາທີ, ລາວກໍໄດ້ຄິດວ່າລາວໄດ້ລົມກັບ Jack ຜ່ານອີເມລ໌ມາຫຼາຍຄັ້ງແລ້ວ ແລະ ຮູ້ສຶກວ່າສາມາດສ້າງສາຍສໍາພັນດ້ານທຸລະກິດໄດ້ແລ້ວ. Urs ເລີຍຕັດສິນໃຈໄປພົບ Jack ໂດຍປາສະຈາກນາມບັດ. ແລ້ວ Urs ກໍຕັດສິນໃຈເຂົ້າຮ້ານໄປ.

ເຈົ້າຄິດແນວໃດກັບສະຖານະການນີ້? ໃນຄວາມຄິດຂອງເຈົ້າ, ມັນຈະດີກວ່າບໍ່ຖ້າ Urs ກັບໄປໂຮງແຮມເພື່ອໄປເອົານາມບັດ? ຖ້າດີກວ່າຍ້ອນຫຍັງ ຖ້າບໍ່ຍ້ອນຫຍັງ? ຂຽນຄໍາຕອບຂອງເຈົ້າໃສ່ກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

ຜົນການຕອບຮັບ:

ມັນຈະດີກວ່າຖ້າ Urs ກັບໄປເອົານາມບັດທີ່ໂຮງແຮມ. ໃນປະເທດຈີນ, ການແລກປ່ຽນນາມບັດໃນການພົບປະກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນຄັ້ງທໍາອິດທີ່ພົບກັນ ເຊິ່ງເປັນພິທີການທີ່ແຜ່ຫຼາຍ, ເຊິ່ງມີສ່ວນຄ້າຍຄືກັນຂອງການຈັບມືເມື່ອພົບກັນຂອງຄົນເອີຣົບ ແລະ ອາເມລິກາກ່ອນເລີ່ມການປະຊຸມ. ຫານແລກປ່ຽນນາມບັດ ທັງ 2 ຝ່າຍຈະຕ້ອງຍືນກົງ ແລະ ປ່ຽນກັນມອບໃຫ້ກັນ ໂດຍຕ້ອງໃຊ້ທັງສອງມືໃນການຮັບ-ມອບ.

ຄໍາແນະນໍາເລັກນ້ອຍໃນການເອົານາມບັດຕິດໂຕໃນປະເທດຈີນ: ຈະຕ້ອງເອົານາມບັດຕິດໂຕກັບເຈົ້າຫຼາຍກວ່າທີ່ເຈົ້າຕ້ອງການ (ຢ່າງໜ້ອຍ 200 ໃບ), ນາມບັດຂອງເຈົ້າມີການແປພາສາຈີນແລ້ວບໍ່, ຕົວອັກສອນທີ່ໃຊ້ຕ້ອງເປັນອັກສອນຈີນດັ້ງເດີມຂອງຈີນແຜ່ນດິນໃຫຍ່ ກວດເບິ່ງການອອກແບບແລະຫົວຂໍ້ຄວາມຊ່ຽວຊານຂອງເຈົ້າ ແລະ ກວດເບິ່ງວ່າມັນເບິ່ງຄືສໍາຄັນແລ້ວບໍ່ ເພື່ອສະແດງເຖິງຄວາມສໍາຄັນຂອງເຮົາ. ລວມທັງອີເມລ ໃຊ້ໂຕວຽກສະເພາະບໍ່ແມ່ນອີເມລສ່ວນຕົວ. ຕັ້ງແຕ່ Google ບໍ່ສາມາດນໍາໃຊ້ໄດ້ G-mail ກໍບໍ່ສາມາດນໍາໃຊ້ໄດ້ໃນຈີນ, ຫ້າມໃຊ້ບັນຊີ G-mail, ໃຊ້ Wechat QR Code ແທນຖ້າເຈົ້າມີ.

ການໃຊ້ Wechat: ພະຍາຍາມເຂົ້າໄປໃນກຸ່ມທີ່ມີຄົນທີ່ຊ່ຽວຊານ ເພື່ອສ້າງຄວາມລັ້ງເຄີຍໃນການໃຊ້ Wechat ແລະ ເຂົ້າຮ່ວມກ່ອງປະຊຸມທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ຖ້າເຈົ້າຢາກເພີ່ມປະສິດທິພາບໃຫ້ເວລາຂອງເຈົ້າ, ມີຄໍາຖາມ, ຫຼື ຕ້ອງການແປບາງຢ່າງ, ພຽງແຕ່ຖາມລົງໃນກຸ່ມ ແລະ ພວກເຂົາຈະຫາຄໍາຕອບມາໃຫ້.

4. 10. ພາກທີ 4 : ການຮັບປະທານອາຫານທ່ຽງ.

ພາກທີ 4 : ການຮັບປະທານອາຫານທ່ຽງ.



During the meal, Jack doesn't speak about his company at all. Instead, he asks Urs a lot of seemingly irrelevant questions, such as "Do you like China?", "Are you married?", "Do you have children?", "What kinds of hobbies do you have?" Jack even asks Urs about his salary and, to his annoyance, asks the waiter to take some pictures of them together. Urs is starting to believe that he is wasting his time. He doesn't want to talk to a stranger about his income and his private life. Urs quickly changes the topic and tries to talk to Jack about his products, prices and



Why do you think Jack steered the conversation toward Urs' private life? If you had been Urs, how would you have responded to the situation? Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ



ຜົນຕອບຮັບ

Slide 10 of 27

ເນື້ອໃນ:

ສະໄລ່ທີ 6 ຈາກ 27 ວາຫານ, Jack ບໍ່ເວົ້າກ່ຽວກັບບໍລິສັດເລີຍ. ລາວຖາມ Urs ໃນເລື່ອງທີ່ບໍ່ກ່ຽວຂ້ອງຈຳນວນຫຼາຍແທນເຊັ່ນ: “ເຈົ້າມັກປະເທດຈີນບໍ?”, “ເຈົ້າແຕ່ງງານແລ້ວບໍ?”, “ເຈົ້າມີລູກລະບໍ?”, “ເຈົ້າມີສິ່ງທີ່ມັກເຮັດໃນຍາມວ່າງບໍ?” Jack ຖາມໄປຮອດເງິນເດືອນຂອງລາວ ເຊິ່ງສ້າງຄວາມລຳຄານໃຈໃຫ້ແກ່ Urs ແລະ Jack ຍັງເອີ້ນຜະນັກງານເສີບອາຫານມາຖ່າຍຮູບຝວກເຂົາ 2 ຄົນໃຫ້ຜ່ອມ. Urs ເລີ່ມທີ່ຈະເຊື່ອວ່າລາວກຳລັງເສຍເວລາ ລາວບໍ່ຕ້ອງການລົມກັບຄົນແປກໜ້າໃນເລື່ອງລາຍຮັບຂອງລາວ ແລະ ຊີວິດສ່ວນຕົວຂອງລາວ. Urs ປ່ຽນຫົວຂໍ້ໃນການສົນທະນາທັນທີ ແລະ ພະຍາຍາມຊວນ Jack ລົມກ່ຽວກັບຜະລິດຕະພັນ, ລາຄາ ແລະ ການພົວພັນທາງທຸລະກິດຂອງລາວ. ຫຼັງຈາກການຮັບປະທານອາຫານທ່ຽງແລ້ວ, Jack ກໍເບິ່ງຄືວ່າລາວມີວຽກດ່ວນທີ່ຈະຕ້ອງໄປ, ຜ່ອມເວົ້າວ່າລາວກໍຫວັງວ່າຈະຢູ່ຕໍ່ໄດ້ ແຕ່ລາວຕ້ອງຂໍຕົວໄປແລ້ວ.

ເປັນຫຍັງ Jack ຈຶ່ງຖາມແຕ່ເລື່ອງສ່ວນຕົວຂອງ Urs? ຖ້າເຈົ້າເປັນ Urs, ເຈົ້າຈະຕອບກັບສະຖານະການນີ້ແນວໃດ? ຂຽນຄໍາຕອບຂອງເຈົ້າໃສ່ກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

ຜົນການຕອບຮັບ:

ໃນປະເທດຈີນ, ໃນການພົບກັນຄັ້ງທຳອິດໂດຍທົ່ວໄປຈະບໍ່ຖາມເລື່ອງຂໍ້ມູນ ຫຼື ເລື່ອງສະເພາະທາງກ່ຽວກັບທຸລະກິດ. ແຕ່ເປົ້າໝາຍຄືການພັດທະນາຄວາມສຳພັນແບບສ່ວນຕົວກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ

ແທນ. ໃນ ມຸມມອງຂອງຄົນຈີນເຫັນວ່າ ຄວາມສໍາຜັນສ່ວນຕົວສາມາດສ້າງຄວາມເຊື່ອໃຈລະຫວ່າງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໄດ້ ແລະ ກາຍເປັນພື້ນຖານການເຈລະຈາແຜນທຸລະກິດໃນອະນາຄົດໄດ້. ດ້ວຍເຫດນີ້, ແທນທີ່ຈະລໍາຄານແລະເບິ່ງສິ່ງທີ່ເຂົາເຮັດເປັນເລື່ອງເສຍເວລາ, ມັນຈະດີກວ່າຖ້າ Urs ຕາມນໍ້າໄປກັບ ບົດສິນທະນາ ແລະ ຖາມ Jack ກ່ຽວກັບຄອບຄົວແລະຊີວິດສ່ວນຕົວ.

4.11. ພາກທີ 5: ໃບຫນັງສືສະແດງເຈຕະນາແລະການຕໍ່ລອງ

ພາກທີ 5: ໃບຫນັງສືສະແດງເຈຕະນາແລະການຕໍ່ລອງ

Given what you have learned about the relationship-oriented culture prevalent in China, what could Urs have done to be more successful? What was Jerry expecting Urs to do? Why? Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ

After lunch, Urs goes back to his hotel to pick up his business cards. Now that he has them in his possession, he visits a number of different exhibitors at the fair. He eventually arrives at the booth of Phoenix Mechanical, Ningbo Ltd., where he meets someone who introduces himself as Jerry Kang. It seems that Jerry holds a position of authority in the company. Urs is very excited, because Jerry seems to be offering good products for a very reasonable price. He thinks that it would be good to negotiate.

ITC ຜົນຕອບຮັບ Slide 11 of 27

ເນື້ອໃນ:

ຫຼັງຈາກການກິນອາຫານທ່ຽງ, Urs ກັບມາທີ່ໂຮງແຮມເພື່ອເອົານາມບັດ. ຕອນນີ້ລາວໄດ້ມັນມາຄອບຄອງແລ້ວ, ລາວໄປຢ້ຽມຢາມຜູ້ວາງສະແດງສິນຄ້າຈໍານວນຫຼາຍທີ່ແຕກຕ່າງກັນຈາກງານວາງສະແດງສິນຄ້າ. ໃນທ້າຍທີ່ສຸດ ລາວມາຮອດທີ່ສູ່ມວາງສະແດງຂອງບໍລິສັດ Phoenix Mechanical, Ningbo Ltd., ບ່ອນທີ່ລາວພົບຄົນໜຶ່ງທີ່ແນະນໍາຕົວເອງໄວ້ວ່າ Jerry Kang. ມັນເບິ່ງຄືວ່າ Jerry ຢູ່ໃນຕໍາແໜ່ງທີ່ສໍາຄັນທີ່ສຸດໃນບໍລິສັດ.

Urs ຕື່ນເຕັ້ນຫຼາຍ, ເພາະວ່າ Jerry ເບິ່ງຄືວ່າຈະສາມາດສະເໜີລາຄາໃຫ້ສິນຄ້າທີ່ມີຄຸນນະພາບດີໄດ້ຢ່າງສົມເຫດສົມຜົນ, ລາວຄິດວ່າ ມັນໜ້າຈະດີຖ້າມີໃບຫນັງສືສະແດງເຈຕະນາແລະການຕໍ່ລອງມາໃຫ້ກັບ Jerry ໃນຕອນນີ້. ນອກຈາກນັ້ນ, ພາສາອັງກິດຂອງລາວກໍລ່ຽນໄຫຼແລະເຮັດໃຫ້ບົດສິນທະນາຜ່ານໄປໄດ້ດ້ວຍດີ. ແນວໃດກໍຕາມ, ເປັນທີ່ໜ້າຕົກໃຈ, ແທນທີ່ Jerry ຈະດີໃຈຕໍ່ກັບການ

ມາຂອງ Urs ທີ່ Phoenix Mechanical, Ningbo Ltd., ໃນແຂວງ Zhejiang. ໃນມື້ຕໍ່ມາ Jerry ໄດ້ສະເໜີອອກຄ່າລົດໄຟໃຫ້ Urs ແລະ ຫາທີ່ຝັກໃຫ້ໃນ Ningbo. ລາວຍັງສະເໜີໃຫ້ ບໍລິສັດຂອງລາວຫາຜູ້ຊ່ວຍຈັດການໃນເລື່ອງການເດີນທາງເພື່ອໃຫ້ເຊື່ອມຕໍ່ກັບແຜນການເດີນທາງ. Urs ຮູ້ສຶກຕົກໃຈ - ລາວບໍ່ມີແຜນທີ່ຈະອອກມາຈາກ Canton. ລາວບອກ Jerry ວ່າລາວບໍ່ມີ ເວລາມາຢ້ຽມ, ແຕ່ຕອນນີ້ລາວມາເພື່ອຫາຂໍ້ຕົກລົງເລື່ອງທຸລະກິດ. Jerry ຍິ້ມ ແລະ ຂໍອະນຸຍາດອອກ ໄປລົມກັບແຂກຄົນອື່ນ.

ຈົ່ງບອກສິ່ງທີ່ເຈົ້າໄດ້ຮຽນຮູ້ຈາກວັດທະນະທຳໃນເຊິ່ງຄວາມສຳພັນທີ່ແຜ່ຫຼາຍໃນຈີນ, ເຈົ້າຄິດ ວ່າສິ່ງທີ່ Urs ເຮັດຈະເຮັດໃຫ້ລາວປະສົບຜົນສຳເລັດບໍ່? Jerry ຄາດຫວັງຢາກໃຫ້ Urs ເຮັດຫຍັງ? ຂຽນຄຳຕອບລົງໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

ຜົນການຕອບຮັບ:

ໃນປະເທດຈີນ, ເປັນເລື່ອງຂ້ອນຂ້າງປົກກະຕິໃນການຈັດການປະຊຸມ, ໃນຄວາມຄິດຂອງ Jerry, ຖ້າ Urs ສົນໃຈການສະເໜີຂອງລາວ, ສະນັ້ນ ລາວຄວນຈະຫາເວລາມາຢ້ຽມຢາມເບິ່ງ ສະພາບສະຖານທີ່ຂອງລາວ. ແຕ່ໃນຄວາມຈິງແລ້ວ Urs ບໍ່ໄດ້ຕ້ອງການແບບນັ້ນ ແລະ ເຂົ້າໃຈວ່າ Jerry ນັ້ນບໍ່ໄດ້ຈິງຈັງກັບເລື່ອງຂອງລາວ.

ໃນທາງກົງກັນຂ້າມ, ການຫາເວລາມາຢ້ຽມຢາມຈະເປັນປະໂຫຍດຫຼາຍຕໍ່ Urs. ບໍ່ແມ່ນພຽງ ແຕ່ການສ້າງໂອກາດໃນການສ້າງຄວາມເຊື່ອໃຈ, ແຕ່ມັນກໍຈະເປັນໂອກາດທີ່ລາວຈະໄດ້ຮູ້ເຖິງຕຳແໜ່ງ ແລະອຳນາດຂອງ Jerry ທີ່ລາວມີໃນບໍລິສັດຂອງລາວ.

ທ້າຍທີ່ສຸດແລ້ວ, ເຮົາໄດ້ຮຽນຮູ້ວ່າ: ຖ້າເຈົ້າມີແຜນທີ່ຈະໄປປະເທດຈີນ, ໃຫ້ໝັ້ນໃຈວ່າເຈົ້າ ສາມາດລະລາຍພິດຕິກຳຂອງເຈົ້າໄດ້ພຽງພໍທີ່ຈະສາມາດປ່ຽນແຜນທີ່ເຈົ້າວາງໄວ້ ແລະ ສາມາດປັບຕົວ ເຂົ້າກັບສະຖານະການໄດ້.

4. 12. ການກະກຽມຕ້ອນຮັບນັກທຸລະກິດຈີນມາຢ້ຽມຢາມປະເທດເຈົ້າເປັນຄັ້ງທຳອິດ.



4. 13. ສະຖານະການຈຳລອງທີ 2: “BuildYourBus” ມາທີ່ປະເທດເຢຍລະມັນ.

ສະຖານະການຈຳລອງທີ 2: “BuildYourBus” ມາທີ່ປະເທດເຢຍລະມັນ.



The German company SmartCars Corp., headquartered in the southern German town of Freiburg, has more than ten years of experience in manufacturing electric cars. Recently, the company’s management has decided to launch a new range of electrically rechargeable hybrid buses for the European market. SmartCars Corp. doesn’t have a production site of its own; instead, it builds its electric cars in co-operation with established car manufacturers in various countries across Europe.

ITC

Slide 13 of 27

ເນື້ອໃນ:

ບໍລິສັດສັນຊາດເຢຍລະມັນ SmartCars Corp Corp., ສໍານັກງານໃຫຍ່ຕັ້ງຢູ່ເມືອງທາງໃຕ້ຂອງ German town ແຂວງ Freiburg, ທີ່ມີປະສິບການໃນການຜະລິດລົດໄຟຟ້າຫຼາຍກວ່າ 10 ປີ. ບໍ່ດົນມານີ້, ຜູ້ຈັດການຂອງບໍລິສັດ ໄດ້ຕັດສິນໃຈທີ່ຈະປ່ອຍລົດເມໄຟຟ້າລຸ້ນໃໝ່ທີ່ສາມາດສາກໄດ້ ສໍາລັບຕະຫຼາດເອີຣົບ. SmartCars Corp Corp., ບໍ່ມີແຫຼ່ງຜະລິດເປັນຂອງໂຕເອງ, ແຕ່ມັນໄປສ້າງລົດໄຟຟ້າໂດຍຮ່ວມມືກັບບັນດາໂຮງງານຜະລິດລົດຈາກຫຼາກຫຼາຍປະເທດໃນຂົງເຂດເອີຣົບ.

ມື້ໜຶ່ງ, ທ່ານ. Schmid, ປະທານບໍລິສັດ SmartCars Corp., ໄດ້ມອບວຽກໃຫ້ຄົນໃນທິມໂດຍມີການນໍາພາໂດຍຜູ້ຊ່ຽວຊານ ທ່ານ. Meier, ຫົວໜ້າຝ່າຍຈັດການຜະລິດ, ໃຫ້ໄປຊອກຫາປະເທດທີ່ບໍ່ຢູ່ໃນເອີຣົບ ທີ່ມີໂຮງງານຜະລິດລົດເມທີ່ບໍລິການໄດ້ເທົ່າກັບໂຮງງານໃນເອີຣົບ, ແຕ່ຕ້ອງມີລາຄາທີ່ຖືກ. ຫລັງຈາກເຮັດການຄົ້ນຄວ້າຈໍານວນໜຶ່ງ, ທ່ານ. Meier ໄດ້ພົບ “BuildYourBus”, ເປັນໂຮງງານສັນຊາດຈີນທີ່ມີປະສິບການໃນການສ້າງລົດເມອໍໂຕ້ ທີ່ສະແດງໃຫ້ເຫັນແນວຄວາມຄິດຂອງບໍລິສັດທີ່ສາມາດເຕີມເຕັມຄວາມຕ້ອງການແລະຈຸດພິເສດຂອງລົດອັດສະລິຍະໄດ້. ທ່ານ. Meier ຕິດຕໍ່ຫາຕົວແທນຂອງ BuildYourBus, ແລະ ການຕໍ່ລອງຄັ້ງທໍາອິດກໍຜ່ານໄປໄດ້ດ້ວຍດີ.

ກ່ອນທີ່ BuildYourBus ຈະຕົກລົງແລະເຊັນສັນຍາເຂົ້າຮ່ວມທຸລະກິດກັບ SmartCars Corp ແລະເຊັນສັນຍາ, ແນວໃດກໍຕາມ, ຄະນະຕົວແທນ ບໍລິສັດ 12 ທ່ານລວມເຖິງ ທ່ານ. Li, ປະທານຂອງບໍລິສັດ, ຕ້ອງການມາທີ່ເມືອງ Freiburg ເປັນເວລາສອງມື້ ເພື່ອມາຢ້ຽມຢາມຫ້ອງການຂອງ SmartCars Corp. ຄະນະຕົວແທນ ໄດ້ວາງແຜນທີ່ຈະລວມປະເທດເຢຍລະມັນ ເຂົ້າໄປກັບການເດີນທາງໄປປະເທດອື່ນທີ່ວາງໄວ້ໃນເວລາດຽວກັນທີ່ປະເທດສະວິດເຊີແລນ ແລະ ປະເທດຝຣັ່ງ ເພື່ອຢ້ຽມຢາມຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດທ່ານອື່ນ.

4.14. ພາກທີ 1: ການກຽມຕົວສໍາລັບການມາຮອດຂອງຄະນະຕົວແທນ.

ພາກທີ 1: ການກຽມຕົວສໍາລັບການມາຮອດຂອງຄະນະຕົວແທນ.

Four weeks before the Chinese delegation's planned arrival, Mr. Schmid's assistant, Nadine Müller receives an email from Ms. Cherry Wang. She asks for SmartCars Corp.'s assistance in booking rooms in a good hotel.

Would it be proper for Nadine to assist BuildYourBus in this? Why or why not? Is there anything else that Nadine should organize in preparation for the delegation's arrival? Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ

ITC

ຜົນຕອບຮັບ

Slide 14 of 27

ເນື້ອໃນ:

4 ອາທິດກ່ອນທີ່ເຫຼົ່າຄະນະຕົວແທນບໍລິສັດຈີນຈະວາງແຜນມາຮອດ, ຜູ້ຊ່ວຍຂອງທ່ານ. Schmid, Nadine Müller ໄດ້ຮັບອີເມລຈາກ ນາງ. Cherry Wang. ລາວຂໍໃຫ້ຜູ້ຊ່ວຍຈາກ ບໍລິສັດ SmartCars Corp ໃຫ້ຈອງຫ້ອງໃນໂຮງແຮມທີ່ດີໃຫ້.

ມັນຈະເໝາະສົມ ບໍ່ທີ່ຈະໃຫ້ Nadine ຊ່ວຍ BuildYourBus ໃນເລື່ອງນີ້? ຖ້າເໝາະສົມ ຍ້ອນຫຍັງ? ບໍ່ເໝາະສົມຍ້ອນຫຍັງ? ມີຫຍັງທີ່ Nadine ຕ້ອງກະກຽມສໍາລັບການມາຮອດຂອງກຸ່ມ ຕົວແທນ? ຂຽນຄໍາຕອບໃສ່ໃນກ່ອງ.

ຜົນການຕອບຮັບ:

ໃນປະເທດຈີນ, ມັນຖືວ່າເປັນສິ່ງທີ່ດີໃນການດູແລຜູ້ມາຢ້ຽມຢາມແບບໝົດມື້ ແລະ ສະເໜີ ກິດຈະກຳຕ່າງໆໃຫ້ເຂົາ. ເພາະແບບນັ້ນມັນຈຶ່ງເໝາະສົມ ທີ່ Nadine ຕ້ອງເຮັດ, ບໍ່ແມ່ນພຽງແຕ່ຊ່ວຍ BuildYourBus ໃນການຈອງໂຮງແຮມ, ແຕ່ຍັງຕ້ອງຊ່ວຍຈັດການເລື່ອງກຳນົດການເດີນທາງໃຫ້ ພວກເຂົາພ້ອມ ເຊັ່ນວ່າ: ບ່ອນຊົມວິວທີ່ໂດ່ງດັງສໍາລັບຄົນຈີນ. ຄະນະຕົວແທນບໍລິສັດຈີນກໍອາດຈະ ຮູ້ສຶກພໍໃຈທີ່ຈະປຶກສາກັນຕໍ່ກັບສະຖານທີ່ທີ່ເຂົາຈະໄປ. ໃນມຸມຂອງຄົນຈີນສາມາດຈ່າຍຄ່າທີ່ພັກ ແລະ ການເດີນທາງໄດ້, ແຕ່ກໍອາດຫວັງຈະໄປຮັບລາຄາທີ່ພິເສດ (ລາຄາບໍລິສັດ).

ກ່ຽວກັບໂຮງແຮມ: ຄົນຈີນພໍໃຈກັບການມີຫມໍ້ກາໄຟຟ້າໃນຫ້ອງຂອງເຂົາ (ສໍາລັບດື່ມນໍ້າຊາ) ເຊັ່ນດຽວກັນກັບເກີບຊຸບ ແລະ ເຄື່ອງໃຊ້ໃນຫ້ອງນໍ້າ, ເຫຼົ່ານີ້ເປັນສິ່ງອໍານວຍຄວາມສະດວກໂດຍທົ່ວ ໄປຂອງໂຮງແຮມໃນເອເຊຍ.

ກະກຽມຂໍ້ມູນກ່ອນ: ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຈີນໂດຍທົ່ວໄປແມ່ນຈະຮູ້ສຶກຊາບຊຶ້ງເມື່ອໄດ້ຮັບຂໍ້ມູນ ຫຼາຍທີ່ສຸດເທົ່າທີ່ຈະຫຼາຍໄດ້ກ່ອນການພົບກັນແບບເຊິ່ງໜ້າ. ສິ່ງນີ້ລວມໄປເຖິງຫົວຂໍ້ຂອງການ ສົນທະນາ ແລະ ປະຫວັດຂອງບໍລິສັດທີ່ຈະໄປພົບທີ່ລວມໄປເຖິງຄວາມເປັນໄປໄດ້ຂອງຄໍາຖາມແລະ ບັນຫາທີ່ອາດຈະເກີດຂຶ້ນ.

4.15. ພາກທີ 2: ການມາຮອດຂອງຄະນະຕົວແທນ.

ພາກທີ 2: ການມາຮອດຂອງຄະນະຕົວແທນ.

The "BuildYourBus" delegation arrives at Frankfurt airport at 8:00 p.m. A driver hired by SmartCars is waiting outside the airport arrival gate with sign to pick up the delegation. There is no Chinese interpreter present. When the group arrives at the hotel, they are very tired and hungry. Mr. Wang, who speaks only a little English, tries to find a Chinese restaurant near the hotel. Luckily, he has a Chinese app on his phone, which provides him with some good recommendations.

? What do you think about this situation? What would you recommend SmartCars do instead? Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ

ITC ຜົນຕອບຮັບ Slide 15 of 27

ເນື້ອໃນ:

ຄະນະຕົວແທນຂອງ BuildYourBus ໄດ້ທ່ຮອດທີ່ສະໜາມບິນ Frankfurt ຕອນເວລາ 8 ໂມງແລງ. SmartCars Corp ໄດ້ຈ້າງຄົນຂັບລົດໃຫ້ໄປຖ້ານອກສະໜາມບິນພ້ອມປ້າຍເຜື່ອຖ້າຮັບ ຄະນະຕົວແທນ. ບໍ່ມີລ່າມແປພາສາຈີນມາແນະນໍາ. ເມື່ອກຸ່ມຄະນະຮອດໂຮງແຮມ, ພວກເຂົາເມື່ອຍ ແລະ ຫິວ. ທ່ານ. Wang ຜູ້ທີ່ເວົ້າພາສາອັງກິດໄດ້ໜ້ອຍໜຶ່ງ, ພະຍາຍາມທີ່ຈະຫາຮ້ານອາຫານຈີນ ທີ່ຢູ່ໃກ້ໂຮງແຮມ. ໂຊກດີທີ່ລາວມີແອັບຂອງຈີນໃນໂທລະສັບຂອງລາວ, ທີ່ຊ່ວຍຈັດຫາອາຫານ ແນະນໍາໃຫ້ແກ່ລາວ.

ເຈົ້າຄິດແນວໃດຕໍ່ກັບສະຖານະການນີ້? ເຈົ້າຢາກແນະນໍາໃຫ້ SmartCars Corp ເຮັດ ຫຍັງ? ຂຽນຕໍາຕອບຂອງເຈົ້າໃສ່ໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

ຜົນການຕອບຮັບ:

ໃນປະເທດຈີນການພົບປະທາງການແມ່ນຈະຖືກດູແລຂ້ອນຂ້າງແຕກຕ່າງກັນກັບການພົບປະທີ່ບໍ່ເປັນທາງການ. ກຸ່ມຕົວແທນລະດັບສູງຈີນຄວນຈະຖືກຕ້ອນຮັບທີ່ສະໜາມບິນໂດຍບໍລິສັດເຈົ້າບ້ານ. ໂດຍສະເພາະຢ່າງຍິ່ງຈາກຄົນທີ່ມີຕຳແໜ່ງເທົ່າກັນກັບຕຳແໜ່ງສູງສຸດໃນຄະນະຕົວແທນ. ດັ່ງນັ້ນ, ໃນກໍລະນີຂອງ SmartCars Corp, ປະທານບໍລິສັດຂອງ BuildYourBus ເປັນຄົນໜຶ່ງໃນຄະນະຕົວແທນ, ມັນຈະເໝາະສົມກວ່າສຳລັບບໍລິສັດເຢຍລະມັນທີ່ຕ້ອງສົ່ງປະທານບໍລິສັດຂອງໂຕເອງໄປທີ່ສະໜາມບິນ.

ນັກແປພາສາແມ່ນບໍ່ສາມາດປະເມີນຄ່າໄດ້, ບໍ່ພຽງແຕ່ແປໃນສິ່ງທີ່ເວົ້າເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ກໍຍັງຊ່ວຍໃນການທຳລາຍຂໍ້ຈຳກັດທາງດ້ານວັດທະນະທຳ. ພວກເຂົາຍັງຊ່ວຍເລື່ອງຄວາມເໝາະສົມທາງດ້ານວັດທະນະທຳໃນໜ້າວຽກຂອງເຈົ້າບ້ານ, ເຊັ່ນ: ການຈອງຮ້ານອາຫານໃຫ້ກຸ່ມຄະນະໃນແລງທຳອິດຂອງພວກເຂົາ. ຄະນະຕົວແທນບໍລິສັດຈີນອາດຈະຢາກລອງອາຫານພື້ນຖິ່ນຂອງບາງຈຸດໃນຊ່ວງທີ່ເຂົາອາໄສຢູ່ຫຼັ້ນ, ແຕ່ ຄົນຈີນຫຼາຍຄົນກໍສະບາຍໃຈກວ່າກັບອາຫານຈີນ, ໂດຍສະເພາະ ຖ້າມັນເປັນການເດີນທາງກ່ອນການກະສຽນໃນຊ່ວງເວລາໃກ້ໆນີ້.

4.16. ພາກທີ 3: ໃນເຊົ້າວັນຕໍ່ມາ

ພາກທີ 3: ໃນເຊົ້າວັນຕໍ່ມາ



The slide is titled "ພາກທີ 3: ໃນເຊົ້າວັນຕໍ່ມາ" (Part 3: The next morning). It features a landscape image of a sunset over hills. The text on the slide reads: "The next morning, Mr. Schmid is impatient. The welcome ceremony for the Chinese delegation drags on and on. The Chinese CEO in particular has prepared a long speech, that is made even longer because it has to be translated into German. Finally, with the speeches coming at an end, Mr. Schmid escorts his guests into his company's meeting room. Because of SmartCars Corp's flat hierarchy, all of the seats are arranged around a round table, without any clear seating order. All of the German employees address..."

On the right side of the slide, there is a question box with a large question mark: "What do you think about this situation? If you were Thorsten Schmid, what would you have done differently to arrange your first meeting with your prospective Chinese business partners? Write your answer in the text box." Below the question box is a pink header with the text "ຄຳຕອບ" (Answer) and a large empty text box for the user's response.

ITC ຜົນຕອບຮັບ Slide 16 of 27

ເນື້ອໃນ:

ໃນເຊົ້າມື້ຕໍ່ມາ, ທ່ານ. Schmid ຮູ້ສຶກກະວົນກະວາຍໃຈ. ພິທີຕ້ອນຮັບສຳລັບຄະນະຕົວແທນບໍລິສັດຈີນແມ່ນຖືກເລື່ອນໄປມາ. ປະທານບໍລິສັດຝັ່ງຈີນໄດ້ມີການກະກຽມບົດເວົ້າທີ່ຍາວ ມັນແຮງເພີ່ມຄວາມຍາວເຂົ້າໄປອີກເມື່ອຕ້ອງແປເປັນພາສາເຢຍລະມັນຝ່ອມ.

ໃນທີ່ສຸດ, ບົດເວົ້າກໍໄດ້ມາຮອດຕອນສຸດທ້າຍແລ້ວ, ທ່ານ. Schmid ໄດ້ພາແຂກມາທີ່ຫ້ອງປະຊຸມຂອງບໍລິສັດ. ເພາະວ່າ SmartCars Corp ມີການຈັດລຽງລຳດັບຂັ້ນແບບເທົ່າກັນ, ທຸກໆບ່ອນນັ້ງແມ່ນຈັດອອ້ມໂຕະມົນ ໂດຍປາສະຈາກການຈັດລຳດັບການນັ້ງທີ່ຊັດເຈນ. ພະນັກງານຄົນເຢຍລະມັນແທນຊື່ກັນດ້ວຍຊື່ແທ້. ສິ່ງນີ້ລວມໄປເຖິງ ທ່ານ. Schmid ທີ່ຊື່ແທ້ຂອງລາວແມ່ນ Thorsten. ຜູ້ຢ້ຽມຢາມຄົນຈີນສະແດງອອກວ່າບໍ່ສະບາຍໃຈ.

ເຈົ້າຄິດແນວໃດຕໍ່ກັບເຫດການນີ້? ຖ້າເຈົ້າເປັນ Thorsten Schmid, ເຈົ້າຈະຈັດຫ້ອງປະຊຸມໃນຄັ້ງທຳອິດໃຫ້ແຕກຕ່າງກົງກັບທັດສະນະຄະຕິຂອງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຈີນບໍ່? ຂຽນຄຳຕອບຂອງເຈົ້າໃສ່ໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

ຜົນການຕອບຮັບ:

ຄະນະຕົວແທນບໍລິສັດຈີນເປັນເຈົ້າພາບໂດຍ SmartCars Corp. ແມ່ນຢູ່ໃນລະດັບທີ່ສູງ (ມັນລວມໄປເຖິງປະທານບໍລິສັດ) ແລະ ເຊິ່ງເປັນກຸ່ມຕົວແທນລະດັບສູງທີ່ຄາດຫວັງພິທີການແບບທາງການເຊັ່ນ: ການມີງານຕ້ອນຮັບແບບປານິດ, ມີການດຳເນີນງານ.

ດ້ວຍຄວາມນັບຖືຕໍ່ກັບການປະຊຸມທາງການ, ໃນບໍລິບົດຂອງການເຮັດທຸລະກິດຂອງຄົນຈີນ, ມັນຖືກຖືວ່າເປັນສິ່ງທີ່ດີໃນການທີ່ເຈົ້າພາບພາແຂກມາທີ່ຫ້ອງປະຊຸມ, ຫຼັງຈາກນັ້ນຕ້ອງຖ້າຢູ່ນອກຫ້ອງແລະ ເປັນຄົນສຸດທ້າຍທີ່ເຂົ້າມາ. ແຂກທີ່ອາວຸໂສທີ່ສຸດຄວນຈະໄດ້ເຂົ້າມາທີ່ຫ້ອງກ່ອນ, ການເຂົ້າມາໃນຫ້ອງ, ການທັກທາຍ ແລະ ການຈັດລຽງບ່ອນນັ້ງ ຄວນຖືກຈັດຕາມລຳດັບຂັ້ນ. ບ່ອນຂອງແຂກຜູ້ທີ່ມີຕຳແໜ່ງສູງທີ່ສຸດ ຄວນນັ່ງຢູ່ທາງດ້ານຂວາຂອງເຈົ້າພາບ, ແລະ ນັ່ງປິ່ນຫນ້າກົງກັນຂ້າມໃສ່ປະຕູຫ້ອງ. ຖ້າການປະຊຸມຖືກຈັດຢູ່ໂຕະມົນກວ້າງ. ດັ່ງນັ້ນ, ແຂກອັນຊົງກຽດຄວນນັ່ງກົງກັນຂ້າມກັບເຈົ້າພາບ. ແຂກທີ່ຕຳແໜ່ງສູງຄົນອື່ນໆຄວນນັ່ງຢູ່ໃນບ່ອນທຳມະດາຄືກັນທົ່ວໄປ, ໃນຂະນະທີ່ຄົນທີ່ເຫຼືອສາມາດເລືອກບ່ອນນັ່ງໄດ້ຕາມຕັ້ງທີ່ເຫຼືອ. ຖ້າການປະຊຸມຖືກຈັດໃສ່ໂຕະທີ່ກວ້າງ. ຄະນະຕົວແທນບໍລິສັດຈີນອາດເລືອກທີ່ຈະນັ່ງດ້ານໃດຫນຶ່ງຂອງໂຕະຜ້ອມດ້ວຍຄະນະເຈົ້າພາບອີກຝາກໜຶ່ງ. ນີ້ແມ່ນຄວາມຈິງໂດຍສະເພາະກັບກອງປະຊຸມທາງການ ແລະ ການຕໍ່ລອງ, ໃນນັ້ນຜູ້ແທນຫຼັກຈະຖືກໃຫ້ນັ່ງຢູ່ກາງ ຜ້ອມຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມໃນລຳດັບຂັ້ນທີ່ຕຳລົງມາຈົນສຸດໂຕະ.

4.17. ພາກທີ 4: ການລົງສູ່ທຸລະກິດ

ພາກທີ 4: ການລົງສູ່ທຸລະກິດ



Thorsten Schmid has a very busy schedule. As such, he decides to start talking about business after only a brief period of small talk. He has to leave right after the meeting for another engagement. After he is gone, Mr. Li presents every German business partner at the meeting with a little gift from China. Mr. Ulf Meier, the chief production manager, takes over the responsibility of hosting the delegation. He accompanies the guests to a nice restaurant for lunch.



What do you think about this situation? If you had been Thorsten Schmid, how would you have organized your schedule for the day and handled the gift-giving ceremony? Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ



ຜົນຕອບຮັບ

Slide 17 of 27

ເນື້ອໃນ:

Thorsten Schmid ມີຕາຕະລາງທີ່ຢູ່ງຫຼາຍ. ເຊັ່ນນັ້ນ, ລາວຕັດສິນໃຈທີ່ຈະເລີ່ມລົມເລື່ອງທຸລະກິດທັນທີຫຼັງຈາກຊ່ວງລົມຖາມໄຖ່. ລາວຕ້ອງອອກໄປຈາກຫ້ອງປະຊຸມທັນທີຫລັງຈາກປະຊຸມແລ້ວ ເພາະມີນັດໝາຍໂຕອື່ນ. ຫຼັງຈາກລາວໄປ, ທ່ານ. Li ໄດ້ເອົາຂອງຂວັນເລັກໆນ້ອຍໆຈາກຈີນໃຫ້ແກ່ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ເຢຍລະມັນໃນຫ້ອງປະຊຸມ. ທ່ານ. Ulf Meier, ຫົວໜ້າພະແນກຈັດການຜະລິດໄດ້ຮັບໜ້າທີ່ຮັບຜິດຊອບການເປັນເຈົ້າພາບໃຫ້ແກ່ຄະນະຕົວແທນ. ລາວໄດ້ຊັກຊວນແຂກໃຫ້ແຂກໄປຮັບປະທານອາຫານທີ່ຮ້ານອາຫານ.

ເຈົ້າຄິດແນວໃດກ່ຽວກັບເຫດການນີ້? ຖ້າເຈົ້າເປັນ Thorsten Schmid, ເຈົ້າຈະຈັດຕາຕະລາງໃນມື້ນັ້ນແລະຮັບມືກັບພິທີມອບຂອງຂວັນແນວໃດ? ຂຽນໃສ່ໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

ຜົນການຕອບຮັບ:

ມັນຈະເປັນຄວາມຄິດທີ່ດີສໍາລັບ Thorsten Schmid ໃນການເລືອກທີ່ຈະຢູ່, ຢ່າງໜ້ອຍສໍາລັບພິທີມອບຂອງຂວັນ. ສິ່ງທີ່ຫຼາຍໄປກວ່າຫັ້ນກໍຄື, SmartCars Corp ຄວນຈະກຽມເຄື່ອງບາງຢ່າງເພື່ອມອບໃຫ້ຄົນ, ເພາະວ່າໃນປະເທດຈີນ, ຂອງຂວັນແມ່ນຈະຖືກມອບໃຫ້ລະຫວ່າງການປະຊຸມທຸລະກິດ. ມັນຖືກຖືວ່າເປັນສິ່ງທີ່ດີໃນການໃຫ້ຂອງຂວັນທີ່ລາຄາແພງທີ່ສຸດແກ່ຄົນທີ່ອາວຸໂສທີ່ສຸດ. ແນວໃດກໍຕາມ, ຄວນລະມັດລະວັງ, ຂອບຂວັນບໍ່ຄວນແພງເກີນໄປທີ່ມັນສາມາດເຂົ້າຂ່າຍຕິດສິນບິນ.

ຂອງຂວັນຄວນມີການຮັບມອບແບບໃຊ້ 2 ມື, ຄືກັນກັບນາມບັດ. ຖ້າເຈົ້າໄດ້ຮັບຂອງຂວັນ, ເຈົ້າກໍຄວນຈ່າຍມັນຄືນໄປດ້ວຍບາງຢ່າງທີ່ມີຄ່າເທົ່າກັນ(ໂດຍສະເພາະໃນງານດຽວກັນ)

4.18. ພາກທີ 5: ຫຼັງຈາກການຮັບປະທານອາຫານທ່ຽງ

ພາກທີ 5: ຫຼັງຈາກການຮັບປະທານອາຫານ

What do you think about this?
Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ

After lunch, the Chinese delegation goes on a tour of the company. At 4:00 p.m., Mr. Meier directs the driver to bring the delegation back to their hotel. He tells them that they should take the rest of the day to do some sightseeing by themselves.

ITC

ຜົນຕອບຮັບ

Slide 18 of 27

ເນື້ອໃນ:

ຫຼັງຈາກກິນເຂົ້າທ່ຽງ, ຄະນະຕົວແທນບໍລິສັດຈີນໄປຢ່າງຊົມບໍລິສັດ ຕອນ 4 ໂມງແລງ. ທ່ານ. Meier ໄດ້ບອກຄົນຂັບລົດໃຫ້ພາຄະນະຕົວແທນບໍລິສັດຈີນກັບໄປທີ່ໂຮງແຮມຂອງພວກເຂົາ. ລາວບອກພວກເຂົາວ່າຄວນໃຊ້ວັນວ່າງທີ່ເຫຼືອໄປຊົມວິວທິວທັດຕາມອັດຖະຍາໄສຂອງພວກເຂົາເອງ.

ເຈົ້າຄິດແນວໃດກ່ຽວກັບເລື່ອງນີ້? ຂຽນຄໍາຕອບຂອງເຈົ້າໃຊ້ໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມ

ຜົນການຕອບຮັບ:

ປະເທດຈີນ, ມັນຖືກຖືວ່າການດູແລຜູ້ທີ່ມາຢ້ຽມຢາມຕອນທີ່ເຂົາມາພັກເຊົາເປັນສິ່ງທີ່ດີ. ນີ້ແມ່ນລວມເຖິງກິດຈະການອກເໜືອຈາກທຸລະກິດເຊັ່ນ: ການພາແຂກໄປຢ່າງຊື່ເຄື່ອງ, ຊົມວິວທິວທັດຫຼື ຕາມສະພາບແວດລ້ອມຂອງຄົນເຢຍລະມັນ, ຫຼືເຖິງແມ່ນວ່າການກິນເບຍເຢຍລະມັນໃນ “Biergarten”! ການບອກຄະນະຕົວແທນບໍລິສັດຈີນໃຊ້ເວລາທີ່ເຫຼືອໄປກັບການຊົມວິວທິວທັດຕາມອັດຖະຍາໄສເປັນການສ້າງໂຊກຮ້າຍໃຫ້ແກ່ຕົວ ທ່ານ. Meier. ເຖິງແມ່ນວ່າລາວຈະບໍ່ໄດ້ຢູ່ນຳພວກເຂົາດ້ວຍຕົວເອງ, ຢ່າງໜ້ອຍລາວຄວນມອບໃຫ້ຕົວແທນທີ່ມີລຳດັບຊັ້ນນ້ອຍລົງມາແທນ

4.19 ການກະກຽມໄປຈີນ ເພື່ອຢ້ຽມຢາມຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດເພື່ອຈັດການບັນຫາສາຍສຳພັນ



4.20 ສະຖານະການຈຳລອງທີ 3: ເມື່ອເວົ້າ “Yes” ໝາຍຄວາມວ່າ “Yes” ບໍ່?

ສະຖານະການຈຳລອງທີ 3: ເມື່ອເວົ້າ “Yes” ໝາຍຄວາມວ່າ “Yes” ບໍ່?

Mr. Anstar, a Swedish manager, is working on a project to train his Chinese employees, located in the eastern city of Wuxi. He thinks that the communication channels between his Swedish and Chinese employees could be better. As such, he would like to send his Chinese employees to visit Stockholm in order to learn more about Swedish business culture and norms.

Slide 20 of 27

ເນື້ອໃນ:

ທ່ານ.Anstar ຜູ້ຈັດການຄົນສະວີເດັນ ແມ່ນເຮັດວຽກໃນໂປຣເຈັກການຝຶກອົບຮົມ ພະນັກງານຄົນຈີນ ເຊິ່ງຕັ້ງທີ່ພາກຕາເວັນອອກຂອງເມືອງ Wuxi. ລາວຄິດວ່າ ຊ່ອງທາງການຕິດຕໍ່ ສື່ສານລະຫວ່າງ ພະນັກງານຄົນຈີນ ແລະ ຄົນສະວີເດັນຂອງລາວສາມາດດີຂຶ້ນໄດ້ ດັ່ງນັ້ນ ລາວຢາກຈະ

ສິ່ງພະນັກງານຄົນຈີນຂອງລາວໄປຢ້ຽມຢາມເມືອງ Stockholm ເພື່ອຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບທຸລະກິດໃນສະວິເດັນ ແລະ ມາດຕະຖານ

ເພື່ອຈະມາສ້າງມາດຕະຖານການມີປະຕິສໍາພັນທີ່ເປັນໄປໄດ້ກັບພະນັກງານຄົນຈີນຕໍ່ກັບຂໍ້ສະເໜີຂອງລາວ, ທ່ານ.Anstar ຕັດສິນໃຈທີ່ຈະຖາມຄໍາເຫັນຂອງພະນັກງານຄົນຈີນທີ່ຢູ່ນໍາລາວມາດິນ, ທ່ານ. Shen ສໍາລັບຄໍາຄິດເຫັນຂອງລາວ. ແນວໃດກໍຕາມ,ທ່ານ.Anstar ແລະ ທ່ານ. Shen ໄດ້ເຮັດວຽກນໍາກັນມາຫຼາຍປີ, ພວກເຂົາພົບກັນໂຕຕໍ່ໂຕພຽງ 2 ຄັ້ງ.

4.21 ພາກທີ 1: ການລະດົມຄວາມຄິດກັບ ທ່ານ. Shen

ພາກທີ 1: ການລະດົມຄວາມຄິດກັບ ທ່ານ. Shen

Mr. Anstar decides to send an email to Mr. Shen and mentions that he would like to visit Wuxi with his team in order to conduct a brainstorming session for insights on his planned training project from a Chinese perspective. He asks Mr. Shen to tell his supervisor, Ms. Li, to come and attend the meeting.

Was this the right approach? If you had been Mr. Anstar, how would you have prepared and organized the meeting in Wuxi? Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ

ITC ຜົນຕອບຮັບ Slide 21 of 27

ເນື້ອໃນ:

ທ່ານ. Anstar ຕັດສິນໃຈທີ່ຈະສົ່ງອີເມລ ຫາ ທ່ານ.Shen ແລະ ເວົ້າເຖິງການທີ່ລາວຍາກໄປເມືອງ Wuxi ກັບທີມງານຂອງລາວເພື່ອທີ່ຈະໄດ້ເຮັດການປະຊຸມລະດົມສະໝອງຮ່ວມກັນ ສໍາລັບການສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈຢ່າງເລິກເຊິ່ງຕໍ່ກັບ ການຝຶກອົບຮົມຈາກຄວາມເຊື່ອຂອງຄົນຈີນ ລາວບອກທ່ານ. Shen ໃຫ້ໄປບອກທີ່ປຶກສາຂອງລາວ ນາງ.Li ໃຫ້ມາເຂົ້າຮ່ວມປະຊຸມ.


ມັນເປັນວິທີເຂົ້າເຖິງທີ່ຖືກບໍ່? ຖ້າເຈົ້າເປັນທ່ານ Anstar? ເຈົ້າຈະມີການຈັດການ ແລະ ກະກຽມການປະຊຸມໃນ Wuxi ແນວໃດ?

ຜົນການຕອບຮັບ:

ການຕະໜັກຮູ້ກ່ຽວກັບ “ການລະດົມແນວຄວາມຄິດ” (ຕົວຢ່າງ ລະຫວ່າງຫົວໜ້າແລະລູກນ້ອງຂອງລາວ) ເປັນຮູບແບບທີ່ບໍ່ຄຸ້ນເຄີຍຕໍ່ກັບຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດໃນປະເທດຈີນ, ຜູ້ທີ່ມັກໃຊ້ຍຸດທະວິທີເທິງລົງ-ລຸ່ມຕໍ່ການຕັດສິນໃຈ. ຍົກຕົວຢ່າງ: ທ່ານ. Shen ອາດຮູ້ສຶກວ່າການບອກທ່ານ. Anstar (ຫົວໜ້າຂອງລາວ) ທີ່ລາວບໍ່ຮູ້ສິ່ງທີ່ລາວຄາດຫວັງໃນກິດຈະກຳນີ້. ລາວອາດຮູ້ສຶກວ່າການບອກທ່ານ. Anstar ອາດສິ່ງຜົນເສຍຕໍ່ລາວ, ຫຼື ລາວອາດຈະຮູ້ສຶກວ່າລາວບໍ່ໄດ້ຢູ່ໃນຕຳແໜ່ງທີ່ຈະປອບໃຈຫົວໜ້າລາວໄດ້.

4.22 ພາກທີ 2: ການມາຮອດ Wuxi

ພາກທີ 2: ການມາຮອດ Wuxi



On his first day in Wuxi, Mr. Anstar meets Mr. Shen to discuss preparations for the meeting. He asks about the brainstorming session. Mr. Shen says that, unfortunately, he has not spoken to Ms. Li (his superior) about the event. Mr. Anstar is very surprised, because Ms. Li's office is just opposite Mr. Shen's in the corridor. He decides to bring Mr. Shen to Ms. Li's office in order to clarify things in person.

Was it a good idea to bring Mr. Shen to talk to Ms. Li in person? Why, or why not? What would you have done in this situation?
Write your answer in the text box.

ຄຳຕອບ

ITC ຜົນຕອບຮັບ Slide 22 of 27

ເນື້ອໃນ:

ໃນມື້ທຳອິດຂອງລາວທີ່ Wuxi, ທ່ານ. Anstar ຝົບ ທ່ານ. Shen ເພື່ອປຶກສາຫາລືກຽມຕົວເຂົ້າປະຊຸມ, ລາວຖາມກ່ຽວກັບການປະຊຸມລະດົມສະໝອງ. ທ່ານ. Shen ເວົ້າວ່າ ໂຊກບໍ່ດີ, ລາວບໍ່ທັນໄດ້ລົມກັບນາງ Li (ຫົວໜ້າຂອງລາວ) ກ່ຽວກັບງານນີ້. ທ່ານ. Anstar ຮູ້ສຶກຕົກໃຈຫຼາຍ, ເພາະວ່າຫ້ອງການນາງ Li ຢູ່ກົງກັນຂ້າມກັບຫ້ອງການທ່ານ. Shen ໃນທາງຢ່າງ. ລາວຕັດສິນໃຈພາທ່ານ. Shen ໄປທີ່ຫ້ອງການຂອງນາງ Li ເພື່ອທີ່ຈະອະທິບາຍໃຫ້ເຂົ້າໃຈແບບເຊິ່ງໜ້າ.

ມັນເປັນໄອເດຍທີ່ດີທີ່ພໍ່ພໍ່ທ່ານ. Shen ໄປລົມກັບນາງ Li ແບບເຊິ່ງໜ້າ? ຖ້າດີຍ້ອນຫຍັງ? ບໍ່ດີ ຍ້ອນຫຍັງ? ເຈົ້າຈະເຮັດແນວໃດຕໍ່ກັບສະຖານະການນີ້? ຂຽນຄໍາຕອບຂອງເຈົ້າໃສ່ກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

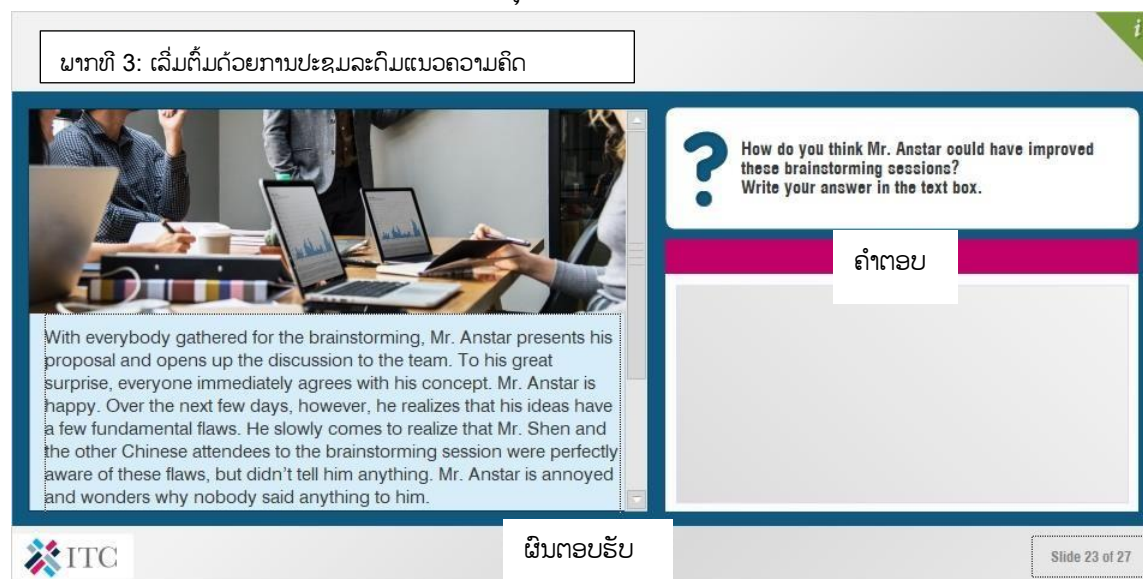
ຜົນການຕອບຮັບ:

ມັນເປັນເລື່ອງທີ່ຍາກສໍາລັບທ່ານ. Shen ທີ່ຖືກຈັດໄປຢູ່ໃນໜ້າທີ່ ທີ່ຕ້ອງໄປບອກນາງ Li, ທີ່ ເປັນທີ່ປຶກສາຂອງລາວ, ເພື່ອໃຫ້ມາເຂົ້າຮ່ວມງານປະຊຸມ. ໃນສະພາບແວດລ້ອມຂອງຄົນຈີນ, ລາວ ເປັນຫົວໜ້າ ແລະ ບໍ່ຮັບຄໍາສັ່ງຈາກລາວ. ທ່ານ. Anstar ຈະຕ້ອງໄປເຊີນນາງ Li ໃຫ້ມາຊ່ວຍຈັດ ກອງປະຊຸມກອນ, ເຖິງແມ່ນວ່າທ່ານ. Shen ໄດ້ຖືກມອບໝາຍໃຫ້ຮັບໜ້າທີ່ນີ້.

ເມື່ອເຮັດວຽກນໍາຄົນຈີນ, ເຈົ້າຈະຕ້ອງຕະຫນົກຮູ້ເລື່ອງລໍາດັບຊີນຊັ້ນສະເໝີຂອງວັດທະນະທໍາ ການຄ້າຂອງຈີນ. ມັນຍາກສໍາລັບຄົນທີ່ຢູ່ລໍາດັບຊີນທີ່ນ້ອຍທີ່ຈະສະແດງມຸມມອງຕໍ່ຜູ້ທີ່ເປັນຫົວໜ້າ, ຍ້ອນວ່າມັນອາດຈະບໍ່ຖືກຍອມຮັບ.

4.23 ພາກທີ 3: ເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍການປະຊຸມລະດົມແນວຄວາມຄິດ

ພາກທີ 3: ເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍການປະຊຸມລະດົມແນວຄວາມຄິດ



How do you think Mr. Anstar could have improved these brainstorming sessions? Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ

With everybody gathered for the brainstorming, Mr. Anstar presents his proposal and opens up the discussion to the team. To his great surprise, everyone immediately agrees with his concept. Mr. Anstar is happy. Over the next few days, however, he realizes that his ideas have a few fundamental flaws. He slowly comes to realize that Mr. Shen and the other Chinese attendees to the brainstorming session were perfectly aware of these flaws, but didn't tell him anything. Mr. Anstar is annoyed and wonders why nobody said anything to him.

ITC

ຜົນຕອບຮັບ

Slide 23 of 27

ເນື້ອໃນ:

ດ້ວຍຄວາມທີ່ທຸກຄົນມາຮ່ວມຕົວກັນເພື່ອລະດົມສະໝອງ, ທ່ານ. Anstar ນຳສະເໜີບົດຂອງລາວ ແລະ ເປີດການສົນທະນາກັບຄົນໃນທີມ. ລາວຕົກໃຈ, ທຸກໆຄົນເຫັນດີກັບໂຄງຮ່າງຂອງລາວທັນທີ. ທ່ານ. Anstar ມີຄວາມສຸກຫຼາຍ. ຫຼາຍມື້ຕໍ່ມາ, ລາວຕະຫັກຮູ້ວ່າແນວຄວາມຄິດຂອງລາວມີຈຸດຜິດພາດບາງຈຸດ, ລາວຄ່ອຍໆມາຕະຫັກຮູ້ວ່າ ທ່ານ. Shen ແລະຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມຄົນຈີນຄົນອື່ນໆ ໃນກອງປະຊຸມລະດົມສະໝອງແມ່ນຮູ້ເລື່ອງຂໍ້ຜິດພາດເຫຼົ່ານີ້, ແຕ່ພວກເຂົາບໍ່ບອກລາວ. ທ່ານ. Anstar ຮູ້ສຶກທຸງດຫງິດໃຈ ແລະ ສົງໃສວ່າເປັນຫຍັງຈຶ່ງບໍ່ມີໃຜເວົ້າຫຍັງກັບລາວເລີຍ.

ການປະຊຸມອີກຄັ້ງໃນອາທິດຕໍ່ມາ, ທ່ານ. Anstar ໄດ້ແນະນຳການປັບຈາກແຜນເດີມ. ແລະ ເປັນອີກຄັ້ງ, ທີ່ທຸກຄົນເຫັນດີທັນທີ. ລາວໄດ້ນຳສະເໜີທາງເລືອກຫຼາກຫຼາຍແບບໃນການປຶກສາຫາລື, ແຕ່ທ່ານ. Shen ແລະ ຄົນອື່ນໆກໍຍັງຢູ່ໃນຄວາມງຽບ. ທ່ານ. Anstar ຮູ້ສຶກໝົດຄວາມອົດທົນນຳພວກເຂົາ. ລາວຮູ້ສຶກວ່າເພື່ອຮ່ວມງານຄົນຈີນຕ່າງບໍ່ພາກັນຈິງຈັງເລີຍ ລາວບໍ່ເຂົ້າໃຈທີ່ວ່າເຂົາຕັ້ງໃຈເມີນເສີຍຕໍ່ລາວ ຫຼື ມັນມີເຫດຜົນອື່ນເບື້ອງຫຼັງການກະທຳເຫຼົ່ານັ້ນ.

ເຈົ້າຄິດວ່າທ່ານ. Anstar ສາມາດພັດທະນາກອງປະຊຸມລະດົມສະໝອງຄັ້ງນີ້ໄດ້ແນວໃດ? ຂຽນຄຳຕອບລົງໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.


ຜົນການຕອບຮັບ:

ໃນປະເທດຈີນ, ການສື່ສານທີ່ດີແມ່ນປະກອບດ້ວຍການດຶງເອົາກຽດຕິຍົດຂອງພະນັກງານທີ່ມາມີສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງ ແລະ ຫຼີກລ້ຽງການເຮັດໃຫ້ເສຍໜ້າ ອີງຕາມວັດທະນະທຳສະພາບແວດລ້ອມຊັ້ນສູງ, ການອ້ອມຄ້ອມເປັນສິ່ງທີ່ຄົນໃນປະເທດຈີນໃຫ້ຄວາມສຳຄັນ ແລະ ຄວາມກ້າກວາມ ແມ່ນສິ່ງທີ່ຕ້ອງອິດກັ້ນ. ທ່ານ. Anstar ສາມາດຮຽນຮູ້ເຄັດລັບທີ່ຈະຊ່ວຍໃຫ້ບົດສົນທະນາມັນເລື່ອນໄຫຼດີຂຶ້ນ, ລາວຕ້ອງສະແດງໃຫ້ເຂົາເຫັນ ເຖິງຄວາມເຄົາລົບທີ່ອອກມາຈາກຕົວລາວ ແລະ ເອົນຄົນທີ່ອາວຸໂສທີ່ສຸດໃນກຸ່ມ ໃຫ້ມີຄຳເຫັນກ່ອນ ຫຼື ລາວຕ້ອງສະແດງເຖິງຄວາມອ່ອນນ້ອມໃນການອະທິບາຍໃຫ້ຊັດເຈນວ່າລາວບໍ່ໄດ້ຄິດເຖິງຄຳຕອບທີ່ຖືກ ແລະ ກຳລັງຊອກຫາຄຳແນະນຳຈາກເພື່ອນຮ່ວມງານຄົນຈີນ.

ເຕັດລັບ: ຖ້າເຈົ້າຕ້ອງການ ການຕອບຮັບແບບຕົງໄປຕົງມາຈາກໝູ່ຮ່ວມງານຄົນຈີນ ຫຼື ຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດຈີນພະຍາຍາມສ້າງຊ່ອງທາງການຕິດຕໍ່. ບາງຄັ້ງຄົນຈີນຈະມັກແບບນີ້ຫຼາຍກວ່າ, ຫຼາຍກວ່າວິທີການສື່ສານແບບທາງການ. ບາງຄັ້ງເຂົາອາດຈະໃຊ້ສື່ກາງ ຫຼື ບຸກຄົນທີ່ສາມ ເພື່ອສື່ສານທັດສະນະຄະຕິໃຫ້ເຈົ້າ ເອົາໃຈໃສ່ການຕິດຕໍ່ສື່ສານຂອງເຈົ້າຜ່ານທາງບັນຊີຕິດຕໍ່, ບໍ່ແມ່ນພຽງແຕ່ສິ່ງທີ່ໝູ່ຮ່ວມງານຄົນຈີນເວົ້າໃນກອງປະຊຸມ, ແຕ່ກໍເປັນສິ່ງທີ່ເຂົາບໍ່ເວົ້າ ຫຼື ບໍ່ເຮັດ.

4.24 ພາກທີ 4: ການເລີ່ມໂປຣເຈັກ


ພາກທີ 4: ການເລີ່ມໂປຣເຈັກ



Mr. Anstar is annoyed. His attempts at including his Chinese colleagues and employees in the brainstorming process did not go well at all. As such, he decides to do everything by himself. He chooses to adopt an authoritarian manner and stops asking anybody for feedback. He has developed a very low opinion of his Chinese team's ability to contribute to his project, and now he is only interested in having his instructions carried out.

? Is this approach appropriate for Mr. Anstar? What are some pitfalls that he might need to be aware of? Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ


ITC

ຜົນຕອບຮັບ

Slide 24 of 27

ເນື້ອໃນ:

ທ່ານ. Anstar ແມ່ນເກີດຄວາມຫງຸດຫງິດໃຈ ຄວາມພະຍາຍາມຂອງລາວຕໍ່ກັບໝູ່ຮ່ວມງານຄົນຈີນ ແລະ ພະນັກງານໃນກອງປະຊຸມລະດົມແນວຄວາມຄິດແມ່ນບໍ່ສາມາດໄປຕໍ່ໄດ້ເລີຍ. ເຊັ່ນນີ້ລາວຕັດສິນໃຈທີ່ຈະເຮັດທຸກຢ່າງດ້ວຍຕົວຂອງລາວເອງ. ລາວເລືອກທີ່ຈະປ່ຽນນິໄສຜະເດັດການ ແລະ ເລືອກທີ່ຈະຢຸດຖາມການຕອບຮັບຈາກຄົນອື່ນ. ລາວໄດ້ພັດທະນາທັດສະນະຄະຕິທີ່ຕົກຕໍ່ກັບຄວາມສາມາດຂອງທີມຄົນຈີນໃນການສ້າງໂປຣເຈັກ, ແລະ ໃນຕອນນີ້ລາວສິນໃຈພຽງການດໍາເນີນການຕາມໂຄງສ້າງຂອງລາວເທົ່ານັ້ນ.

ການເຂົ້າເຖິງແບບນີ້ແມ່ນເໝາະສົມສໍາລັບທ່ານ. Anstar ບໍ່? ກັບດັກທີ່ລາວຕ້ອງຮູ້ມີຫຍັງແນ່? ຂຽນຄໍາຕອບຂອງເຈົ້າໃສ່ໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

ຜົນການຕອບຮັບ:

ພຶດຕິກຳການຈັດລຳດັບຂັ້ນຂອງທີມບໍ່ໄດ້ໝາຍຄວາມວ່າທ່ານ. Shen ແລະ ຄົນອື່ນໆບໍ່ມີທັດສະນະຄະຕິເປັນຂອງຕົວເອງ. ມັນຈະດີກວ່ານີ້ສໍາລັບທ່ານ. Anstar ໃນການລົມກັບທ່ານ. Shen ເພື່ອແຈ້ງກ່ອນງານປະຊຸມລະດົມແນວຄວາມຄິດ ເພາະວ່າທ່ານ. Anstar ນຳສະເໜີຄວາມຄິດເຫັນຂອງລາວກ່ອນ, ທ່ານ. Shen ໃນຕອນນີ້ລາວບໍ່ສາມາດທີ່ຈະຂັດແຍ້ງລາວໄດ້ (ທ່ານ. Anstar ເປັນຫົວໜ້າ ທ່ານ. Shen) ເພາະວ່າມັນຈະໄປລົດອຳນາດລາວລົງ. ໃນຈຸດນີ້ສິ່ງດຽວທີ່ທ່ານ. Shen ແລະ ຄົນໃນທີມສາມາດເຮັດໄດ້ຕໍ່ ທ່ານ. Anstar ແມ່ນການຮັກສາໜ້າດ້ວຍການເຫັນດີກັບຄໍາແນະນຳຂອງລາວ.

4.25 ພາກທີ 5: ການຮັບມືກັບຜົນທີ່ຕາມມາ

ພາກທີ 5: ການຮັບມືກັບຜົນທີ່ຕາມມາ

Do you agree with Mr. Shen's reactions? How should he have responded to this situation?
Write your answer in the text box.

ຄໍາຕອບ

Mr. Shen now feels hurt and disappointed in his Swedish boss. Now that Mr. Anstar has decided to no longer seek his opinions, Mr. Shen loses his motivation, and begins doing no more than what is required.

ITC

ຜົນຕອບຮັບ

Slide 25 of 27

ເນື້ອໃນ:

ທ່ານ. Shen ຮູ້ສຶກເຈັບປວດ ແລະ ຜິດຫວັງໃນຕົວຫົວໜ້າຄົນສະວີເດັນຂອງລາວ. ໃນຕອນນີ້ ທ່ານ. Anstar ຕັດສິນໃຈທີ່ຈະບໍ່ຖາມຄວາມຄິດເຫັນຂອງລາວອີກຕໍ່ໄປ, ທ່ານ. Shen ຮູ້ສຶກເສຍແຮງຈູງໃຈ ແລະ ເລີ່ມເຮັດໃນສິ່ງທີ່ບໍ່ນອກເໜືອຄວາມຕ້ອງການ.


ເຈົ້າເຫັນດີກັບການສະແດງອອກຂອງທ່ານ. Shen ບໍ່? ລາວຄວນຈະສະໜອງຕໍ່ກັບສະຖານະການນີ້ແນວໃດ? ຂຽນຄໍາຕອບເຈົ້າລົງໃສ່ກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

ຜົນການຕອບຮັບ:

ການທໍາຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບວັດທະນະທໍາເປັນດັ່ງທາງສອງເສັ້ນ. ໃນຄະນະທີ່ຄວາມຈິງແລ້ວ ທ່ານ. Anstar ຄວນມີຄວາມພະຍາຍາມຫຼາຍກວ່ານີ້ ທີ່ຈະເຂົ້າໃຈຄວາມແຕກຕ່າງທາງດ້ານວັດທະນະທໍາລະຫວ່າງລາວ ແລະ ທ່ານ. Shen. ທ່ານ. Shen ເອງກໍຄວນທີ່ຈະພາຍາຍາມຕະໜັກຮູ້ເລື່ອງວັດທະນະທໍາ. ລາວຄວນເປີດເຜີຍຄວາມຮູ້ສຶກຂອງລາວຕໍ່ທ່ານ. Anstar ໃຫ້ຫຼາຍກວ່ານີ້ ເພື່ອ ປ້ອງກັນການເຂົ້າໃຈຜິດ. ໃນຈຸດນີ້ມັນກໍເປັນຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງທ່ານ. Shen ທີ່ຈະຕ້ອງ ສ້ອມແຊມຄວາມເສຍຫາຍ.


4.26 ບົດສະຫຼຸບ:


Conclusion

 Cultural awareness is the ability to look outside of ourselves and to become more conversant with the customs and cultural values, not just of other cultures, but also of our own.

Now that you have spent some time taking an in-depth look at Chinese culture, we hope that you have gained a sense of the challenges and opportunities that await you in your interactions in a Chinese business context.

谢谢! Thank you for completing this course! We hope that you now feel more confident in approaching and reacting effectively to your potential Chinese partners, as you pursue your business interests.



 ITC

Slide 26 of 27

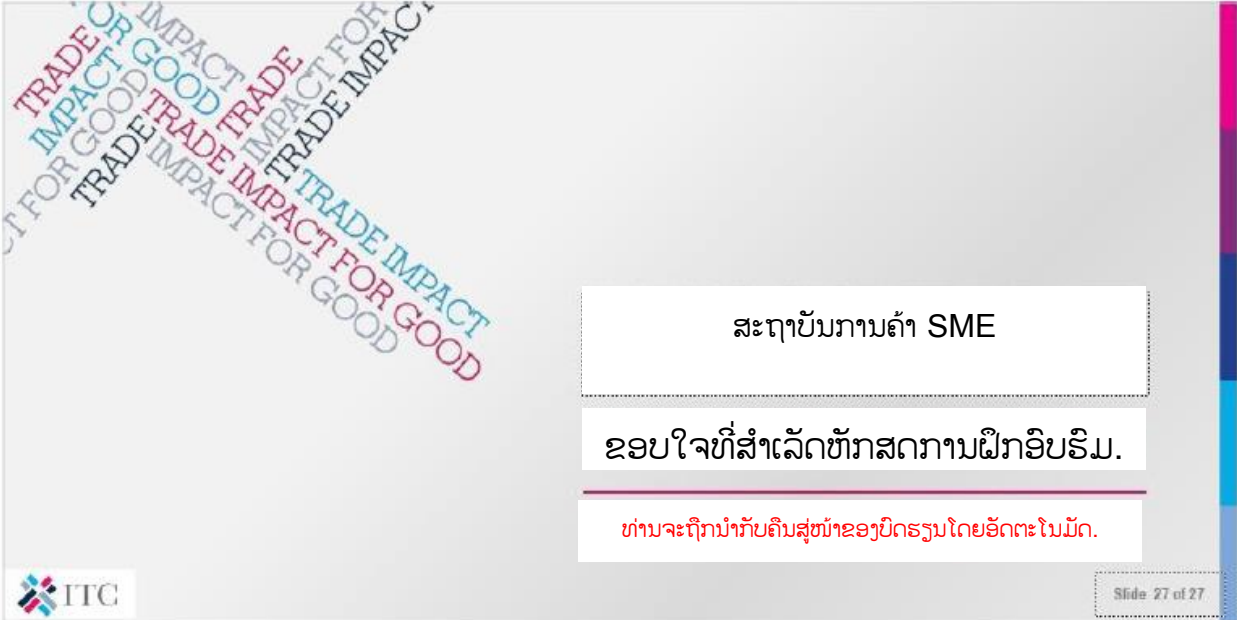
ເນື້ອໃນ:

ການຕະຫຼິດຮູ້ດ້ານວັດທະນະທຳແມ່ນຄວາມສາມາດໃນການເບິ່ງໂລກທາງນອກຂອງຕົວເຮົາ ແລະ ກາຍເປັນຄວາມຮັບຮູ້ ຄຸນຄ່າຂອງຮີດຄອງ ແລະ ວັດທະນະທຳ, ບໍ່ເປັນພຽງວັດທະນະທຳຄົນອື່ນ ແຕ່ມັນກໍເປັນຂອງພວກເຮົາ.

ໃນຕອນນີ້ ທີ່ພວກເຮົາໃຊ້ເວລາໃນການສັງເກດວັດທະນະທຳຈີນແບບເຊິ່ງເລິກພວກເຮົາຫວັງ ວ່າເຈົ້າຈະໄດ້ຮັບຄວາມຮູ້ສຶກທ້າທາຍ ແລະ ໂອກາດທີ່ຖ້າເຈົ້າໃນການມີປະຕິສຳພັນໃນສະພາບແວດ ລ້ອມທຸລະກິດຂອງຈີນ.

ຂອບໃຈຫຼາຍໆສຳລັບການສຳເລັດຫຼັກສູດນີ້! ພວກເຮົາຫວັງວ່າເຈົ້າຈະຮູ້ສຶກໝັ້ນໃຈຂຶ້ນໃນ ການເຂົ້າເຖິງ ແລະ ສະແດງອອກຢ່າງມີປະສິດທິພາບກັບຄູ່ຮ່ວມງານຄົນຈີນທີ່ເປັນໄປໄດ້ຂອງເຈົ້າ ເປັນ ການຊື່ຄວາມສົນໃຈໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດຂອງເຈົ້າ.


4.27. ຂອບໃຈທີ່ສຳເລັດຫຼັກສູດການຝຶກອົບຮົມ



ສະຖາບັນການຄ້າ SME

ຂອບໃຈທີ່ສຳເລັດຫຼັກສູດການຝຶກອົບຮົມ.

ທ່ານຈະຖືກນຳກັບຄືນສູ່ໜ້າຂອງບົດຮຽນໂດຍອັດຕະໂນມັດ.



Slide 27 of 27