

ຫຼັກສູດທີ 2: ວັດທະນະທຳຈີນ

ສູນການຄ້າສາກົນ

ວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (SME)

ຫຼັກສູດທີ 2

ວັດທະນະທຳຈີນ

ITC

Slide 1 of 34

3.2 ຈຸດປະສົງ

Objectives

Watch the video below to learn about this module's objectives.

TRANSCRIPT

OPEN IN A NEW WINDOW

ITC

Slide 2 of 34

ວິດີໂອ: <https://www.youtube.com/watch?v=npbA-KS4xRc>

ບົດຄວາມ:

ແມ່ນໃຜກໍຮູ້ວ່າຈີນມີຄວາມສຳຄັນ ເຊິ່ງອານາຄົດຂອງເຮົາແມ່ນຈະໄດ້ເຊື່ອມໂຍນກັບຈີນຢ່າງທີ່ບໍ່ເຄີຍມີມາກ່ອນຕົວຢ່າງເຊັ່ນປະຈຸບັນນີ້ ແລະ ບໍ່ພຽງແຕ່ທາງດ້ານເສດຖະກິດ, ແຕ່ລວມເຖິງຊີວິດການເປັນຢູ່ຂອງເຮົານຳ. ໃນເວລາດຽວກັນນັ້ນ ອານາຈັກກາງອາດມີທັດສະນະເບິ່ງທັງສອງຢ່າງນັ້ນລຶກລັບ ແລະ ແຕກຕ່າງກັນຢ່າງຊັ້ນເຊິ່ງໂດຍສະເພາະແມ່ນທັດສະນະຂອງຕາເວັນຕົກ.

ກ່ອນທີ່ຈະເລີ່ມດຳເນີນທຸລະກິດຢູ່ປະເທດຈີນຫຼືກັບຄືນຈີນ ເຊິ່ງຈຳເປັນຕ້ອງເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບວັດທະນະທຳ ແລະ ການຄາດຄິດຂອງຄູ່ຄ້າຄືນຈີນ

ບໍ່ພຽງແຕ່ SME ເທົ່ານັ້ນ ແຕ່ທຸກໆບໍລິສັດຕ້ອງຄຳນຶງເຖິງວັດທະນະທຳຂອງຄູ່ຮ່ວມທຸລະກິດ ຖ້າວ່າຫວັງຈະປະສົບຜົນສຳເລັດແມ່ນຕ້ອງສ້າງຄວາມສຳພັນທີ່ໜັ້ນຄົງໃນໄລຍະຍາວແລະຈະເປັນປະໂຫຍກສຳລັບສອງຝ່າຍ.

ໃນ Module ນີ້, ເຮົາຈະເບິ່ງເຖິງຄວາມຊັບຊ້ອນຕ່າງໆຂອງວັດທະນະທຳຈີນ ແລະ ເບິ່ງວ່າສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ສົ່ງຜົນກະທົບແນວໃດຕໍ່ກັບວິທີການ ການເຮັດທຸລະກິດຂອງຄວາມຈິນ ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ເຈົ້າຮູ້ບໍ່ວ່າແນວຄວາມຄິດຂອງ "face", ຫຼື "mianzi" ແມ່ນຫຍັງ? ເຈົ້າຮູ້ຄວາມແຕກຕ່າງລະຫວ່າງ "yes" "yes" ແລະ "yes" ບໍ່? ຂໍ້ໃດທີ່ແປວ່າ "no"? ເຈົ້າຮູ້ສຶກໜັ້ນໃຈບໍ່ທີ່ຈະຕ້ອງນຳທາງອັນຊັບສິນຂອງລຳດັບຊັ້ນຂອງບໍລິສັດຈີນ? ເຈົ້າຈະພັດທະນາຄວາມສຳພັນໄລຍະຍາວກັບຄູ່ຄ້າຄົນຈີນແນວໃດ?

ພວກເຮົາຈະເບິ່ງສະໄລ່ທັງໝົດນີ້, ຫຼັກສູດນີ້ຈະໃຫ້ຂໍ້ມູນພື້ນຖານ ແລະເຫດຜົນໃນການເຮັດທຸລະກິດແບບຄົນຈີນ. ເຊິ່ງແບ່ງອອກເປັນສາມສ່ວນ:

1. ຈະໄດ້ສຳຫຼວດຄຸນຄ່າທຸລະກິດຂອງຈີນໂດຍສະເພາະກ່ຽວກັບລັດທິຂົງຈີ້, ພ້ອມທັງປະເມີນຜົນກະທົບຂອງຄຸນຄ່າເຫຼົ່ານີ້ຕໍ່ທຸລະກິດຈີນທົ່ວໂລກ.
2. ຈະໄດ້ຝຶກມາລະຍາດທາງທຸລະກິດໃນການພົບປະກັບເພື່ອນຮ່ວມງານຄົນຈີນ ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ ການທັກທາຍ, ມາລະຍາດໃນໂຕະອາຫານ ແລະ ອື່ນໆ.
3. ພວກເຮົາຈະສືບສວນພຶດຕິກຳຂອງນັກທຸລະກິດຈີນທົ່ວໄປແລະພິຈາລະນາວ່າພວກເຂົາມີປະຕິສຳພັນກັບຄົນຕ່າງປະເທດແນວໃດ


ຫວັງວ່າທ່ານຈະມີຄວາມສຸກກັບຫຼັກສູດນີ້, ຂໍໃຫ້ໂຊກດີ!


3.3 ຜູ້ສະໜັບສະໜູນ

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

ITC

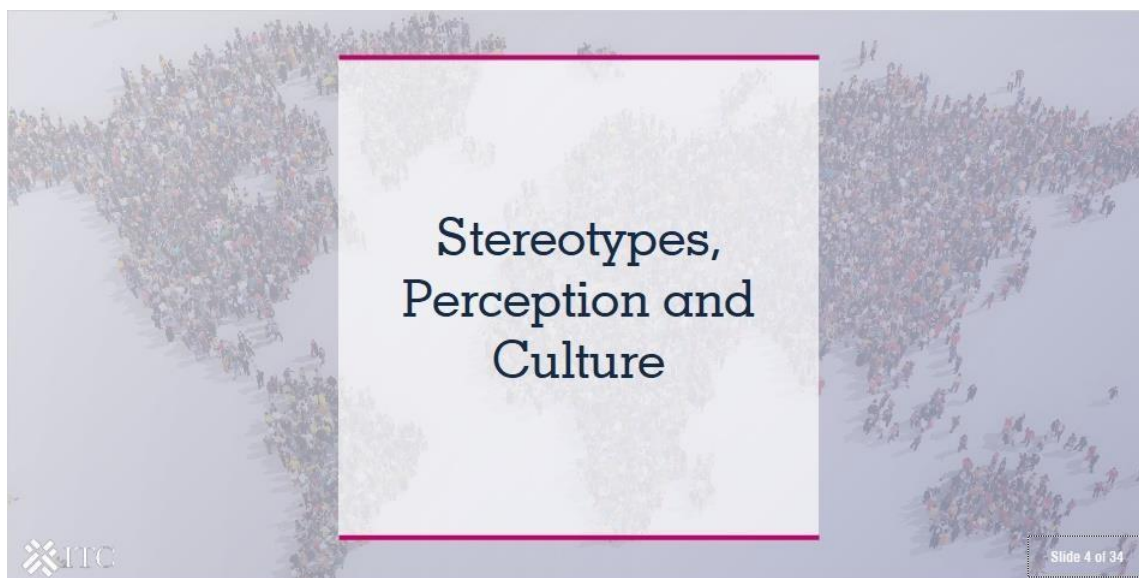
Slide 5 of 36

ເນື້ອໃນ:

ຫຼັກສູດນີ້ມີແນວຄວາມຄິດ, ຄຳແນະນຳ, ແລະຄວາມຄິດເຫັນທີ່ແບ່ງປັນກັບພວກເຮົາໂດຍຜູ້ຊ່ຽວຊານຂອງ ITC ທັງພາຍໃນແລະຕ່າງປະເທດ. ເຊິ່ງເຈົ້າຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບສະຖານະການໃນການໃຊ້ຊີວິດຈິງທີ່ອາດພົບເຫັນຜ່ານເລື່ອງລາວແລະປະສົບການຂອງພວກເຂົາ, ເຈົ້າຈະສາມາດພັດທະນາທັດສະ ແລະຫຼັກລ້ຽງຂໍ້ຜິດພາດໃນຂະນະທີ່ເຮັດວຽກເພື່ອຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບການເຮັດທຸລະກິດກັບຄົນຈີນ.

ຜູ້ຮ່ວມໃຫ້ຂໍ້ມູນ Module ແມ່ນມີຊື່ດັ່ງລຸ່ມນີ້, ກົດໄປທີ່ຮູບພາບເພື່ອເຮັດຄວາມຄຸ້ນເຄີຍກັບພວກເຂົາ ເຊິ່ງຈະຊ່ວຍໃຫ້ເຈົ້າເຂົ້າໃຈໄດ້ດີຂຶ້ນ ແລະຈະຊ່ວຍໃຫ້ເຈົ້າໄດ້ຮັບປະໂຫຍດສູງສຸດຈາກເລື່ອງລາວທີ່ຖືກແບ່ງປັນຈາກພວກເຂົາ.


3.4ພາບໃນຄວາມຄິດ, ການຮັບຮູ້ ແລະ ວັດທະນະທຳ



3.5ຕອບຄຳຖາມ

Answer the question

Watch the video and answer the question using the text box provided on the right.



TRANSCRIPT

Your Answer

If you have never met a Chinese person, how do you imagine interacting with one would be like?

Write your answer in the text box in 200 words or less.

Feedback

Slide 5 of 34

ວິດີໂອ: <https://www.youtube.com/watch?v=u3YflWoJjB0>

ຄຳເຫັນ:

ປະຈຸບັນ, ຄົນຈີນໄດ້ເດີນທາງທົ່ວໂລກນັບມື້ນັບຫຼາຍຂຶ້ນ, ບໍ່ພຽງແຕ່ເຮັດທຸລະກິດເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຍັງເປັນນັກທ່ອງທ່ຽວອີກດ້ວຍ. ບາງທີເຈົ້າອາດຈະໄດ້ມີໂອກາດໄດ້ພົບປະກັບຄົນຈີນຢູ່ໃນປະເທດຂອງເຈົ້າ ຖ້າເປັນແບບນັ້ນ, ເຈົ້າຈະມີການໂຕ້ຕອບແບບໃດ? ປະສົບການຂອງເຈົ້າເປັນແນວໃດ? ເຈົ້າໄດ້ຮັບຮູ້ບໍ່ວ່າການພົບປະກັບຄົນຈີນນັ້ນແຕກຕ່າງຈາກການພົບປະຈາກຄົນທີ່ມາຈາກວັດທະນະທຳດຽວກັນກັບເຈົ້າແນວໃດ?

ຖ້າເຈົ້າບໍ່ເຄີຍພົບກັບຄົນຈີນມາກ່ອນ, ເຈົ້າຄິດວ່າການພົບປະກັບຄົນຈີນຈະເປັນແນວໃດ?

ຂຽນຄໍາຕອບໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມບໍ່ເກີນ 200 ຄໍາ

ຄໍາເຫັນ: ຍັງມີຫຼາຍສິ່ງທີ່ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍຕ້ອງໄດ້ຄໍານຶງເຖິງເມື່ອເຂົ້າສູ່ຕະຫຼາດຈີນ, ພວກເຮົາຈະເບິ່ງລາຍລະອຽດໃນສະໄລ່ຕໍ່ໄປນີ້ ແຕ່ ໂດຍຜື້ນຖານແລ້ວ, ຈໍາເປັນຕ້ອງຮູ້ໄວ້ວ່າຈະຕ້ອງປະຕິບັດຂໍ້ກຳນົດຜື້ນຖານຈຳນວນໜຶ່ງ ໃນນັ້ນລວມທັງການໄດ້ຮັບເອກະສານພາສີທີ່ ຖືກຕ້ອງ, ການປະຕິບັດບັນດາຂໍ້ກຳນົດດ້ານພາສີ ແລະ ຍົກເວັ້ນພາສີ ຕົວຢ່າງເຊັ່ນລະບຽບການຂອງຂະແໜງການອາຫານ ແລະແຜ່ນແຜ, ຕະຫຼອດຮອດການໄດ້ຮັບມາດຕະຖານແລະການຍັ້ງຢືນທັງໝົດຂອງຕະຫຼາດຈີນ. ນອກຈາກນີ້ ເຮົາໄດ້ອະທິບາຍຫຍໍ້ໆກ່ຽວກັບຂໍ້ທີ່ຄວນພິຈາລະນາຕ່າງໆທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ຂໍ້ກຳນົດດ້ານວິຊາການສະເພາະຂອງ ຂະແໜງການ. ແຕ່ວ່າໃຫ້ເລີ່ມຕົ້ນດ້ວຍຂໍ້ກຳນົດດ້ານພາສີແລະອັດຕາພາສີທີ່ຈໍາເປັນເພື່ອນໍາເຂົ້າໄປໃນປະເທດຈີນ.

3.6 ເຝິກຫັດ: ທົດສອບຄວາມຮູ້

Exercise: Test your knowledge

First things first. How much do you actually know about China?

Here is a quick test running through some basic facts on China that might be useful for you to know in order to gain a basic understanding of the country in which you are now planning to do business.

START

Feedback

ITC

ສະໄລ່ 6 ຈາກ 34

ເນື້ອໃນ:

ສິ່ງທໍາອິດແມ່ນ. ເຈົ້າຮູ້ຈັກຈີນຫຼາຍປານໃດ?

ນີ້ແມ່ນການທົດສອບທີ່ຜ່ານຂໍ້ເທັດຈິງຜື້ນຖານບາງຢ່າງກ່ຽວກັບປະເທດຈີນ ທີ່ຈະເປັນປະໂຫຍດໃນການຮັບຮູ້ເພື່ອຈະໄດ້ເຮັດຄວາມເຂົ້າກັບ ປະເທດທີ່ວາງແຜນຈະເຂົ້າໄປເຮັດທຸລະກິດ.

1. ນະວັດຕະກຳອັນໃດທີ່ຈີນບໍ່ໃຫ້ເຄດິດ

Movable type

Silk

Algebra ✓

2. ສາທາລະນະລັດປະຊາຊົນຈີນໄດ້ສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນເມື່ອໃດ?

1945

1933

1949 ✓

3. ພາສາທາງການຂອງຈີນແມ່ນຫຍັງ?

Putonghua (a.k.a. Mandarin) ✓

ກວາງຕັງ

ອັງກິດ

4. ຖ້າແມ່ຍິງຈີນຊື່ Zhang Xiaomei, Zhang ແມ່ນ:

ນາມສະກຸນຜົວ

ຊື່ແທ້

ນາມສະກຸນຕົວເອງ ✓

5. ຄວາມໝາຍຂອງ Beijing ແມ່ນຫຍັງ?

ທະເລຊາຍ

ແມ່ນ້ຳທີ່ສວຍງານ

ເມືອງຫຼວງ ✓

6. ປະທານປະເທດແຫ່ງສາທາລະນະລັດປະຊາຊົນຈີນຄົນປັດຈຸບັນແມ່ນໃຜ?

ລີ ກິກັງວ Li Keqiang

ຊີ ຈິງຜິງ Xi Jinping ✓

ລູ ຊິນ Lu Xun

7. ເມື່ອເຜື້ອນຈີຄົນນເວົ້າວ່າ: “ກິນເຂົ້າແລ້ວບໍ່?” (你吃饭了吗? Nǐ chīfàn le ma?) ກັບເຈົ້າ, ແມ່ນຫມາຍຄວາມວ່າຫຍັງ?

ລາວເຊິນສຳລັບອາຫານຄ່ຳ

ລາວທັກທາຍ ✓

ລາວຝຽງຍາກຮູ້

8. ເມື່ອເຈົ້າໄດ້ຮັບອັງເປົາຈາກຄົນຈີນ ໂດຍປົກກະຕິແລ້ວເຈົ້າຈະໄດ້ຮັບຫຍັງຢູ່ໃນ?

ຈິດໝາຍຮັກ

ເງິນ ✓

ຂະໜົມ

9. ຄູກກິມີຕົ້ນກຳເນີດມາຈາກໃສ?

ຈີນແຜ່ນດິນໃຫ່ຍ

ຮອງກົງ

ສະຫະລັດອາເມລິກາ ✓

10. ສັດຊະນິດໃດທີ່ບໍ່ຖືກລວມເຂົ້າເປັນສັດໜຶ່ງໃນລາສີຂອງຈີນ?

ແມວ ✓

ໝູ

ງົວ

ຄໍາເຫັນ:

ເຈົ້າຮູ້ສຶກແນວໃດທີ່ໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ ຫຼືວ່າເຈົ້າເຄີຍຮຽນຮູ້ມາກ່ອນແລ້ວຫຼືບໍ່? ປະເທດຈີນແມ່ນເປັນສະຖານທີ່ທີ່ທຳນ້ຳສິນໃຈທາງດ້ານວັດທະນະທຳທີ່ເປັນເອກະລັກ ແລະລັກສະນະວັດທະນະທຳທີ່ທຳນ້ຳຕົ້ນຕາຕົ້ນໃຈ. ການສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບວັດທະນະທຳນີ້ແມ່ນຈະມີປະໂຫຍດຫຼາຍ ເນື່ອງຈາກວ່າຈະຊ່ວຍໃຫ້ເຂົ້າໃຈຄວາມຄິດຂອງຄູ່ຄ້າທາງທຸລະກິດຄົນຈີນ ຕະຫຼອດຈົນຮອດມຸງມອງຂອງເຂົາທີ່ເຂົ້າມາເຮັດທຸລະກິດກັບເຈົ້າ. ໃນສະໄລ່ຕໍ່ໄປນີ້, ພວກເຮົາຈະເບິ່ງລັກສະນະສຳຄັນຂອງວັດທະນະທຳຈີນ: ປັດຊະຍາວັດຖຸບູຮານຂອງຂົງຈື້.

3.7 ຖາມຊ່ຽວຊານ

Ask the expert

The Chinese zodiac, explained

A quarter of the world's population cares deeply about the Chinese zodiac. Even if you don't believe in it, you would be wise to know how it works, says technologist and entrepreneur ShaoLan Hseuh. In this fun, informative talk, ShaoLan shares some tips for understanding the ancient tradition and describes how it is believed to influence your personality, career, marriage prospects, and even how well you'll do in a given year. What does your sign say about you?

ITC

Slide 7 of 34

ເນື້ອໃນ:

ໜຶ່ງໃນສິ່ງຂອງປະຊາກອນໂລກແມ່ນໃຫ້ຄວາມສຳຄັນຢ່າງເລິກເຊິ່ງກ່ຽວກັບລາສີຈີນ. ນັກເທັກໂນໂລຢີ ShaoLan Hseuh ແລະ ຜູ້ປະກອບການໄດ້ກ່າວ ເຖິງວ່າເຈົ້າຈະບໍ່ເຊື່ອກັບເລື່ອງນີ້ ເຈົ້າກໍຄວນຮູ້ວ່າມັນເຮັດວຽກແນວໃດ. ໃນການກ່າວແບບມ່ວນໆນີ້ ShaoLan ໄດ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນແບ່ງປັນກ່ຽວກັບເຄັດລັບໃນການທຳຄວາມເຂົ້າໃຈປະເພນີໂບຮານ ແລະອະທິບາຍວິທີການທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ບຸກຄະລິກກະພາບ, ອາຊີບ, ໂອກາດໃນການແຕ່ງງານ, ລວມທັງຄາດກະວ່າເຈົ້າຈະເຮັດໄດ້ດີສ່ວໃດໃນປີນັ້ນໆ. ຄວາມເປັນລາງຈະບອກຫຍັງກ່ຽວກັບຕົວເຈົ້າ?

ວິດີໂອ: https://embed.ted.com/talks/shaolan_the_chinese_zodiac_explained

3.8 ລັດທິຂົງຈີ້ຍັງມີສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງບໍ?

Is Confucianism still relevant?

When a non-Chinese person encounters a Chinese person for the first time, it is common to be greeted with:

有朋自远方来，不亦乐乎？
Yǒu péng zì yuǎn fāng lái, bú yì lè hū?
Is not it pleasurable to have friends come from afar?

This quote aims to express politeness and hospitality. It is still used quite often in China and comes from the Analects, the collected aphorisms and wisdom of Confucius, which was composed 2,500 years ago.

Video: Who was Confucius?



In this short video, academic Bryan W. Van Norden introduces Confucius and his teachings.

You may ask yourself how do ancient Confucian values influence your business relationship with Chinese business people?

ITC

Slide 8 of 34

ເນື້ອໃນ:

ເມື່ອຄົນຕ່າງປະເທດໄດ້ພົບກັບຄົນຈີນເປັນຄັ້ງທຳອິດ, ມັກຈະໄດ້ຮັບການທັກທາຍດ້ວຍ:

有朋自远方来，不亦乐乎？

Yǒu péng zì yuǎn fāng lái, bú yì lè hū?

ການມີເພື່ອນທີ່ມາຈາກຕ່າງແດນເປັນເລື່ອງທີ່ຫນ້າຍິນດີຫລືບໍ່?

ຄຳເວົ້ານີ້ສະແດງເຖິງຄວາມສຸພາບ ແລະ ການຕ້ອນຮັບຊຶ່ງຖືກໃຊ້ຄ່ອນຂ້າງຫຼາຍຢູ່ໃນປະເທດຈີນແລະມາຈາກ Analects, ເຊິ່ງເປັນການລວບລວມຄຳ ແລະ ປັນຍາຂອງຂົງຈີ້ເຊິ່ງໄດ້ແຕ່ງຂຶ້ນໃນ 2500 ປີທີ່ແລ້ວ.

ວິດີໂອ: ຂົງຈີ້ແມ່ນໃຜ?

<https://ed.ted.com/lessons/who-was-confucius-bryan-w-van-norden>

ໃນວິດີໂອສິ້ນນີ້ຈະມີນັກວິຊາການ Bryan W. Van Norden ແນະນຳ ແລະ ຄຳສອນຂອງຂົງຈີ້. ເຈົ້າສາມາດຕັ້ງຄຳຖາມກັບຕົວເອງໄດ້ວ່າ ຄຳນິຍົມຂອງຂົງຈີ້ມີອິດທິພົນຕໍ່ຄວາມສຳພັນທາງທຸລະກິດ ແລະ ກັບນັກທຸລະກິດຄົນຈີນແນວໃດ?

3.9 ລັດທິຂົງຈີ້ ແລະ ຄຸນຄ່າຂອງຂົງຈີ້

Confucianism and Confucian values

Confucian values still persist today and are sure to greatly impact any business activities you do, either in China or with Chinese people. In fact, since 2007, the Chinese government has been encouraging Confucian values as a guideline for the creation of a harmonious society, and their principles can be observed in today's Chinese business environment. As such, understanding these values is paramount for doing business with Chinese people.



? What is Confucianism?

👤 How do Confucian values influence Chinese society?

ITC

Slide 9 of 34

ເນື້ອໃນ:

ຄຳນິຍົມຂອງຂົງຈີ້ທີ່ມີຢູ່ໃນປະຈຸບັນນີ້ ແນ່ນອນມັນສົ່ງຜົນກະທົບໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຕ່າງໆທີ່ເຮັດບໍ່ວ່າຈະເຮັດຢູ່ໃນປະເທດຈີນ ຫຼືເຮັດກັບຄົນຈີນ. ຕັ້ງແຕ່ປີ 2007 ເປັນຕົ້ນມາລັດຖະບານຈີນໄດ້ສະໜັບສະໜູນຄຳນິຍົມຂອງຂົງຈີ້ເພື່ອໃຫ້ເປັນແນວທາງໃນການສ້າງສັງຄົມທີ່ປອດໄພເຊິ່ງຫຼັກການເຫຼົ່ານີ້ເຮົາສາມາດເຫັນໄດ້ໃນສະພາບແວດລ້ອມທາງທຸລະກິດຂອງຈີນໃນປະຈຸບັນ ດ້ວຍເຫດນີ້, ການເຮັດຄວາມເຂົ້າໃຈກັບຄຳນິຍົມຂົງຈີ້ຈຶ່ງມີຄວາມສຳຄັນຫລາຍສຳລັບການເຮັດທຸລະກິດກັບຄົນຈີນ.

ລັດທິຂົງຈີ້ແມ່ນຫຍັງ?

ລັດທິຂົງຈີ້ໄດ້ຮັບການອຸປະຖຳຢ່າງເປັນທາງການຕັ້ງແຕ່ປະມານ 206 B.C.E. ຮອດປີ 1911. ເປັນລັດທິທີ່ມີແນວຄິດຮາກຖານມາຈາກລະບົບລະດັບຊັ້ນ ແລະລະບົບຜູ້ຊາຍເປັນຜູ້ນຳ (ປີຕຸນິຍົມ) ທີ່ມີຈຸດມຸ່ງໝາຍເພື່ອໃຫ້ຄົນມີແນວທາງຈັນຍາບັນ ໂດຍບໍ່ມີຜົນກະທົບທາງສາສະໜາ. ຈຸດປະສົງແມ່ນເພື່ອບັນລຸຄວາມສາມັກຄີພາຍໃນສັງຄົມ.


ຄຸນຄ່າຂອງຂົງຈີ້ມີອິດທິພົນຕໍ່ສັງຄົມຈີນແນວໃດ?

ຂົງຈີ້ສຸມໃສ່ຄວາມສາມັກຄີເນັ້ນໜັກເຖິງການຮູ້ຕຳແໜ່ງຂອງຄົນໃນສັງຄົມ ແລະນີ້ໝາຍຄວາມວ່າ, ຢູ່ໃນປະເທດຈີນທຸກຄົນແມ່ນໄດ້ຮັບການຊຸກຍູ້ເພື່ອໃຫ້ເຄົາລົບແລະເຊື່ອຝັງຜູ້ບັນຊາການ / ຜູ້ອາວຸໂສ, ເຊິ່ງຄາດວ່າຈະໃຫ້ການດູແລແລະປົກປ້ອງຜູ້ທີ່ຕໍ່າກວ່າພວກເຂົາ. ການເນັ້ນໜັກໃສ່ລຳດັບຊັ້ນດັ່ງກ່າວແມ່ນສະທ້ອນໃຫ້ເຫັນວ່າ, ຕົວຢ່າງ, ໃນນາມບັດຂອງຈີນ, ເຊິ່ງຈະຊື້ໃຫ້ເຫັນເຖິງສະຖານະພາບຂອງບຸກຄົນພາຍໃນອົງກອນຢ່າງຊັດເຈນ.

ຄຳນິຍົມຂອງຂົງຈີ້ຍັງຂະຫຍາຍຕົວໄປສູ່ຫົວໜ່ວຍຄອບຄົວ, ຊຶ່ງເຄີຍເປັນ ແລະຍັງຄົງເປັນພື້ນຖານຂອງລະບົບຄວາມຄິດທັງໝົດ ແລະຍັງເປັນແກ້ນຫຼັກຂອງສັງຄົມຈີນ ດັ່ງນັ້ນ, ຢູ່ໃນປະເທດຈີນຄວາມສຳເລັດຂອງຊຸມຊົນແລະຄອບຄົວແມ່ນຄຽງຄູ່ກັບການຮັກສາຄວາມສາມັກຄີໃນສັງຄົມແລະຄອບຄົວແມ່ນຈະມີມູນຄ່າສູງກວ່າຄວາມສຳເລັດຂອງບຸກຄົນ.

3.10 Mianzi (面子): ການໃຫ້ກຽດ ແລະ ການໄດ້ຮັບກຽດ

Mianzi (面子): Giving and receiving face



Mianzi - often translated as "face" - is a key concept for the building of personal relations in Chinese business, as well as in China in general. In fact, it is no exaggeration to say that any communication in China almost always relates to the concept of face.

ITC

Slide 10 of 34

ເນື້ອໃນ:

Mianzi - ມັກຈະແປ "ການໃຫ້ກຽດ" - ແມ່ນແນວຄວາມຄິດທີ່ສໍາຄັນສໍາລັບການສ້າງສາຍສໍາພັນສ່ວນບຸກຄົນທາງທຸລະກິດກັບຄົນຈີນ, ແລະເຊັ່ນດຽວກັນກັບໃນປະເທດຈີນ. ໃນຄວາມເປັນຈິງການສື່ສານໃນປະເທດຈີນແມ່ນຈະກ່ຽວຂ້ອງກັບແນວຄວາມຄິດຂອງທ່ານທີ່ຂອງໃບຫນ້າ.

Mianzi ແມ່ນໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບການສື່ສານທາງອ້ອມແລະທັງເປັນວິທີການສະແດງຄວາມເຄົາລົບຕໍ່ຄົນອື່ນ ຊຶ່ງລວມທັງຄວາມຕັ້ງໃຈໃນການຮັບຝັງຢ່າງຈິງຈັງ, ການເຊີນຄົນອື່ນໄປຮ້ານອາຫານຊັ້ນນໍາ, ການມອບຂອງຂ້ວນ ແລະບາງສິ່ງຢ່າງທີ່ສະແດງວ່າເຈົ້າມີຄວາມເປັນຫວ່າງອີກຝ່າຍໜຶ່ງ ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ຖ້າຝ່າຍໃດໜຶ່ງຖືກເຮັດສັງຄົມຍອມຮັບ ໂດຍຈະມີການຕີລາຄາວ່າເປັນການໃຫ້ກຽດທັງສອງຝ່າຍ.

ໃນທາງກັບກັນສໍາລັບຄົນຈີນ "ການເສຍກຽດ" ເປັນສິ່ງທີ່ໂຫດຮ້າຍທຽບເທົ່າກັບການເສຍແຂນ-ຂາ, ສະນັ້ນຈິ່ງຄວນຫຼີກລ້ຽງບໍ່ວ່າກໍລະນີໃດກໍຕາມໃນບົດບາດທາງທຸລະກິດກັບຄົນຈີນ.

ສຸດທ້າຍນີ້ ສິ່ງສໍາຄັນທີ່ຕ້ອງຈື່ວ່າ "mianzi" ແມ່ນຄວາມໝາຍກວ້າງກວ່າການຝົວຝັນລະຫວ່າງບຸກຄົນທົ່ວໄປ ແລະຍັງສາມາດຂະຫຍາຍໄປທົ່ວປະເທດຫຼືກຸ່ມປະຊາກອນ.

3.11 ກໍລະນີຕົວຢ່າງ: ຜູ້ຊື້ທີ່ບໍ່ມີປະສົບການໃນຮອງກົງ

Case example: An inexperienced buyer in Hong Kong

CASE EXAMPLE

Your Answer

What do you think caused this situation? What does the situation have to do with the concept of mianzi (face)? Please write your answer in the text box in 200 words or less.

ITC Feedback Slide 11 of 34

Notes:

ບໍລິສັດຂະໜາດກາງຂອງເຢຍລະມັນທີ່ຂາຍເຄື່ອງໃຊ້ສໍາລັບທ້ອງຖານໄດ້ສົ່ງລູກຄ້າໃໝ່ໄປທີ່ຮອງກົງ, ບໍລິສັດນີ້ແມ່ນມີຄວາມສໍາພັນທາງທຸລະກິດທີ່ຍາວນານກັບຄູ່ຄ້າໃນຮອງກົງທີ່ຊື່ວັດສະດຸໃນຈີນແຜ່ນດິນໃຫຍ່ໃນນາມບໍລິສັດຂອງຕົນ. ເຊິ່ງຂໍ້ຕົກລົງທາງທຸລະກິດນີ້ເປັນປະໂຫຍດຢ່າງສູງສໍາລັບທັງສອງຝ່າຍມາດົນກວ່າທົດສະວັດ ແລະບໍ່ເຄີຍມີການສະແດງຂໍ້ຮຽກຮ້ອງທີ່ສໍາຄັນໃດໆເລີຍ.

ໃນຖ້ານະຜູ້ຊື້ລາຍໃໝ່ Stefan ຕ້ອງການພິສູດຄຸນຄ່າຂອງບໍລິສັດຂອງລາວຫຼັງຈາກເຂົ້າມາໃນຮອງກົງບໍ່ດົນມານີ້, CEO Mr. Kang ກໍ່ໄດ້ເຊີນເຂົ້າໄປຮ້ານອາຫານຊື່ດັງແຫ່ງໜຶ່ງ ເຊິ່ງສາມາດເບິ່ງໄດ້ເລີຍວ່າຈຸດປະສົງໃນການເຊີນໃນຄັ້ງນີ້ຄືການໃຫ້ກຽດແກ່ Stefan – mianzi ແຕ່ວ່າ, ພຽງແຕ່ຫ້ານາທີເທົ່ານັ້ນຫຼັງຈາກນັ້ນລົມກັນ Stefan ກໍ່ເລີ່ມລົມກ່ຽວກັບເລື່ອງທຸລະກິດ ເຊິ່ງ Mr. Kang ກໍ່ໄດ້ພະຍາຍາມປ່ຽນຫົວຂໍ້ລົມຫຼາຍເທື່ອ ແຕ່ເຖິງຢ່າງໃດ Stefan ກໍ່ໄດ້ພະຍາຍາມທີ່ຈະເຈລະຈາຂໍ້ຕົກລົງທາງທຸລະກິດຂອງພວກເຂົາອີກຄັ້ງ ແລະ Mr. Kang ກໍ່ໄດ້ຕອບແບບເຢັນຊາວາຈະຮັບພິຈາລະນາເລື່ອງນີ້ແລະບໍ່ໄດ້ສະເໜີຄວາມເຫັນໃດໆຕໍ່ຂໍ້ສະເໜີຂອງ Stefan

ຫຼັງຈາກກັບໄປເຢຍລະມັນ Stefan ສັງເກດເຫັນວ່າຄຸນນະພາບຂອງສິນຄ້າທີ່ໄດ້ມາຈາກຮອງກົງແມ່ນບໍ່ມີຄຸນນະພາບ ແລະບໍລິສັດຂອງເຂົາກໍ່ໄດ້ຖືກບັງຂັບຈາກລູກຄ້າຫຼາຍໆຄົນໃຫ້ອອກມາຊື້ແຈງກັບສິ່ງທີ່ເກີດຂຶ້ນ


ເຈົ້າຄິດວ່າຍ້ອນຫຍັງຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ເກີດສະຖານະການນີ້? ສະຖານະການແມ່ນຫຍັງທີ່ກ່ຽວກັບແນວຄວາມຄິດຂອງ mianzi (face)? ຂຽນຄໍາຕອບຂອງເຈົ້າໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມບໍ່ເກີນ 200 ຄໍາ

ຄໍາເຫັນ:

Stefan ບໍ່ເຂົ້າໃຈວ່າທ່ານ Mr. Kang ພະຍາຍາມຈະເຮັດຫຍັງ. ເຊິ່ງໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວຄົນຈີນຈະຫຼີກລ້ຽງການສົນທະນາກ່ຽວກັບທຸລະກິດໃນການພົບກັນຄັ້ງທໍາອິດ, ເຊິ່ງຈຸດປະສົງໃນການພົບກັນໃນຄັ້ງນີ້ແມ່ນເພື່ອສ້າງຄວາມສໍາພັນ, ຄວາມໄວ້ເນື້ອເຊື່ອໃຈທັງສອງຝ່າຍ ແລະສ້າງພື້ນຖານແຫ່ງຄວາມໄວ້ວາງໃຈທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໃນອານາຄົດ. ດ້ວຍການຍືນຍັນທີ່ຈະສົນທະນາກ່ຽວກັບທຸລະກິດຂອງ Stefan ໂດຍທີ່ບໍ່ສົນໃຈການທັກທ້າຍຂອງ Mr. Kang ເລີຍເຮັດໃຫ້ Mr. Kang ເສຍກຽດສັກສີ ແລະໄດ້ເຮັດໃຫ້ຄວາມສໍາພັນທັງໝົດໄປທາງທີ່ບໍ່ດີປານໃດ.

3.12 ລຳດັບຊັ້ນປົກຄອງໃນສັງຄົມຈີນ

Hierarchy in Chinese society



Chinese society emphasizes hierarchical respect. The general Chinese belief is that collective success requires everyone to know their place in order to work together harmoniously.

ITC

Slide 12 of 34

ເນື້ອໃນ:

ສັງຄົມຈີນເນັ້ນໜັກເຖິງການເຄົາລົບຕາມລຳດັບຊັ້ນ ຄົນຈີນທົ່ວໄປເຊື່ອວ່າຄວາມສຳເລັດຂອງສ່ວນລວມແມ່ນຕ້ອງໃຫ້ທຸກຄົນຮູ້ຈັກຕຳແໜ່ງຂອງຕົນເພື່ອຈະໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັນຢ່າງມີຄວາມສາມັກຄີ ລັດທິຂົງຈື່ກຳນົດຄວາມສຳພັນຕາມລຳດັບຫ້າຢ່າງທີ່ສັງຄົມແຕ່ງຕັ້ງ

- ພໍ່ແລະລູກ (ພໍ່ແມ່ແລະລູກ) - ຄວາມຮັກ, ຄວາມກະຕັນຍູ / ຄວາມເຄົາລົບ
- ຜົວແລະເມຍ - ບົດບາດທາງເພດ
- ຜູ້ສູງອາຍຸ ແລະ ອ້າຍນ້ອງ - ນ້ອງກາງ, ນ້ອງຫຼ້າ
- ຜູ້ປົກຄອງ ແລະ ຜູ້ເຮັດວຽກ/ຫົວຂໍ້ - ຄວາມຖືກຕ້ອງ, ຍຸຕິທຳ, ຄວາມຈິງຮັກຝັກດີ
- ຫມູ່ເພື່ອນ - ຄວາມຊື່ສັດ, ຄວາມຈິງຮັກຝັກດີ

ສຽງສະທ້ອນຂອງຄວາມສຳພັນທັງ 5 ນີ້ສາມາດພົບໄດ້ໃນການພົວພັນທາງທຸລະກິດຂອງຈີນ

ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ ຮູ້ແບບການເປັນຜູ້ນຳແບບພໍ່ຈະເປັນເລື່ອງປົກກະຕິໃນຈີນ ແລະຫົວໜ້າອົງກອນມັກຈະປະຕິບັດຕົວຄືກັບ ພໍ່(ຫົວໜ້າຄອບຄົວ), ສຳລັບແຕ່ພາກສ່ວນ ພະນັກງານຄົນຈີນມັກຈະລັງເລທີ່ຈະຕັດສິນໃຈໂດຍບໍ່ໄດ້ຮັບອະນຸຍາດຈາກອົງການຫຼືບຸກຄົນທີ່ສູງກວ່າ ແລະຈະຫຼີກລ້ຽງການຕັດສິນໃຈເອງ

ຮູ້ຈັກຕຳແໜ່ງລຳດັບຊັ້ນຂອງເຈົ້າ

ຢູ່ໃນສະພາບການທຸລະກິດຂອງຈີນ, ສິ່ງສຳຄັນຄືຕ້ອງຮູ້ຕຳແໜ່ງລຳດັບຊັ້ນຂອງບຸກຄົນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບຄູ່ຮ່ວມງານຂອງເຈົ້າ. ປົກກະຕິແລ້ວການເຈລະຈາຈະປະສົບຜົນສຳເລັດກໍ່ຕໍ່ເມື່ອໄດ້ດຳເນີນໃນລະດັບລຳດັບດຽວກັນ ດັ່ງນັ້ນ, ໃນເວລາທີ່ເຮັດທຸລະກິດກັບຄົນຈີນ, ຕຳແໜ່ງແລະຍືດຊັ້ນແມ່ນມີຄວາມໝາຍຫຼາຍ. ໃຫ້ໝັ້ນໃຈວ່າຕຳແໜ່ງຂອງເຈົ້າທຽມເທົ່າກັບຄົນທີ່ທ່ານຈະສົນທະນານຳ. ນອກຈາກນັ້ນ, ການທີ່ເຮົາເອີ້ນຊື່ເຕັມຂອງຄົນຈີນຖືວ່າສຸພາບຕົວຢ່າງເຊັ່ນ “ຜູ້ອຳນວຍການ ຫລີ” “ປອ ຫວັງ” ຫຼື “ຜູ້ຈັດການ ເຊິນ”

3.13 ກໍລະນີຕົວຢ່າງ: ການຈັດທີ່ນັ່ງ

Case example: Seating order

CASE EXAMPLE

Your Answer

Why do you think that the Chinese employees consider seating order so important? Write your answer in the text box.

ITC Feedback Slide 13 of 34

ເນື້ອໃນ:

Mr. Happen ໄດ້ເຮັດວຽກຢູ່ນະຄອນຊຽງໄຮເປັນເວລາສອງ-ສາມປີລາວເຮັດວຽກຢູ່ໃນບໍລິສັດເຕັກໂນໂລຢີຂອງເນເທີແລນເຊິ່ງໄດ້ສ້າງຕັ້ງບໍລິສັດຮ່ວມກັບຈີນ ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ Mr. Happen ຕ້ອງໄດ້ປະເຊີນໜ້າກັບສະຖານະການແບບວຸ້ນໆເປັນປະຈຳແຕ່ກ່ອນທຸກໆກອງປະຊຸມທີ່ຈັດຂຶ້ນໂດຍບໍລິສັດຂອງ Mr. Happen, ໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວຈະມີການຈັດງານລ້ຽງອາຫານຄຳສຳລັບຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເຊິ່ງໄດ້ສ້າງຄວາມປະທັບໃຈສຳລັບເພື່ອນຮ່ວມງານຄົນເນເທີແລນ ຢ່າງໃດກໍຕາມ ຄົນຈີນມັກຈະໃຊ້ເວລາໜີດມື້ໃນການຮ່າງແຜນຜັງສຳລັບຈັດບ່ອນນັ່ງໃນງານລ້ຽງນີ້. ໃນຫຼາຍໆກໍລະນີ ພະນັກງານຄົນຈີນທີ່ຮັບຜິດຊອບໃນການຈັດກອງປະຊຸມມັກຈະໃຊ້ເວລາກັບການຈັດທີ່ນັ່ງຫຼາຍກວ່າການເລືອກຫົວຂໍ້ໃນກອງປະຊຸມ. ເປັນຫຍັງເຈົ້າຈຶ່ງຄິດວ່າພະນັກງານຈີນຈຶ່ງຖືວ່າບ່ອນນັ່ງເປັນສິ່ງສຳຄັນຫຼາຍ? ຂຽນຄຳຕອບຂອງທ່ານໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

ຄຳເຫັນ:

Stefan ບໍ່ເຂົ້າໃຈວ່າທ່ານ Mr. Kang ພະຍາຍາມຈະເຮັດຫຍັງ. ເຊິ່ງໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວຄົນຈີນຈະຫຼີກລ້ຽງການສົນທະນາກ່ຽວກັບທຸລະກິດໃນການພົບກັນຄັ້ງທຳອິດ, ເຊິ່ງຈຸດປະສົງໃນການພົບກັນໃນຄັ້ງນີ້ແມ່ນເພື່ອສ້າງຄວາມສຳພັນ, ຄວາມໄວ້ເນື້ອເຊື່ອໃຈທັງສອງຝ່າຍ ແລະສ້າງພື້ນຖານແຫ່ງຄວາມໄວ້ວາງໃຈທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໃນອານາຄົດ. ດ້ວຍການຍິນຍັນທີ່ຈະສົນທະນາກ່ຽວກັບທຸລະກິດຂອງ Stefan ໂດຍທີ່ບໍ່ສົນໃຈການທັກທ້າຍຂອງ Mr. Kang ເລີຍເຮັດໃຫ້ Mr. Kang ເສຍກຽດສັກສີ ແລະໄດ້ເຮັດໃຫ້ຄວາມສຳພັນທັງໝົດໄປທາງທີ່ບໍ່ດີປານໃດ.

3.14 Guanxi (关系)

Guanxi (关系)



In Chinese "guanxi" roughly means "relationship connections". Basically, it refers to the system of social networks and influential relationships that individuals build with each other. These sets of networks are held together by reciprocal bonds ("renqing" - 人情) that create a set of obligations for members in the network, usually involving the giving and receiving of favours. Here, it is important to remember that the system is fundamentally predicated on trustworthiness; on one's ability to keep promises and return favours owed. Individuals with bigger guanxi networks tend to do better in life, for instance when finding jobs.

Thus, obtaining guanxi is a real asset, not just for Chinese, but also for non-Chinese business people operating in a Chinese context. , not just for Chinese but also for foreign business people. Indeed, virtually all business in China is done through some form of guanxi. As such, as you start thinking seriously about doing business in China, it is highly recommended that invest a lot of time in building and maintaining personal relationships - guanxi - with your contacts in the country.



 Slide 14 of 34

ເນື້ອໃນ:

ໃນພາສາຈີນ "guanxi" ຫມາຍຄວາມວ່າ "ສາຍສໍາພັນ" ໂດຍຜື້ນຖານແລ້ວແມ່ນຈະຫມາຍເຖິງລະບົບເຄືອຂ່າຍຂອງສັງຄົມແລະການພົວພັນທີ່ມີອິດທິພົນທີ່ບຸກຄົນສ້າງເຊິ່ງກັນແລະກັນ. ເຊິ່ງເຄືອຂ່າຍເຫຼົ່ານີ້ແມ່ນຖືກເອົາໄວ້ນໍາກັນໂດຍມິພັນທະເຊິ່ງກັນແລະກັນ ("renqing" - 人情) ທີ່ສ້າງຂໍ້ຜູກມັດສໍາລັບສະມາຊິກໃນເຄືອຂ່າຍເຊິ່ງຈະກ່ຽວຂ້ອງກັບການໃຫ້ແລະການໄດ້ຮັບຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອ. ນີ້ແມ່ນສິ່ງສໍາຄັນທີ່ຈະຈິດຈໍາວ່າລະບົບໄດ້ຖືກຄາດຄະເນໂດຍຜື້ນຖານກ່ຽວກັບຄວາມຫນ້າເຊື່ອຖື ຄວາມສາມາດໃນການຮັກສາຄໍາຫມັ້ນສັນຍາ ແລະຕອບແທນບຸນຄຸນທີ່ຕິດຄ້າງຢູ່. ບຸກຄົນທີ່ມີເຄືອຂ່າຍ guanxi ຂະຫນາດໃຫຍ່ມີແນວໂນ້ມຈະມີຊີວິດທີ່ດີຂຶ້ນ, ຕົວຢ່າງໂອກາດໃນຊອກຫາວຽກ. ການໄດ້ຮັບ guanxi ຈຶ່ງເປັນຊັບສິນທີ່ແທ້ຈິງ ແລະບໍ່ພຽງແຕ່ສໍາລັບຄົນຈີນເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຍັງສໍາລັບນັກທຸລະກິດທີ່ບໍ່ແມ່ນຄົນຈີນທີ່ດໍາເນີນທຸລະກິດໃນບໍລິສັດຂອງຈີນອີກດ້ວຍ. ແທ້ຈິງແລ້ວເກືອບທຸລະກິດທັງຫມົດໃນປະເທດຈີນແມ່ນເຮັດໂດຍຜ່ານຮູບແບບຂອງ guanxi ດັ່ງນັ້ນ, ຖ້າເລີ່ມຄິດຢ່າງຈິງຈັງກ່ຽວກັບການດໍາເນີນທຸລະກິດໃນປະເທດຈີນແມ່ນແນະນໍາໃຫ້ລົງທຶນຫຼາຍໃນການກໍ່ສ້າງແລະຮັກສາຄວາມສໍາພັນສ່ວນບຸກຄົນ - guanxi - ກັບການຕິດຕໍ່ຂອງເຈົ້າໃນປະເທດ.

3.15 ກໍລະນີຕົວຢ່າງ: ຫຼານຊາຍ

Case Example: The Nephew

CASE EXAMPLE

Your Answer

How would you convince Mr. Wang? What could be Mr. Wang's arguments? Write your answer in the text box.

ITC

Feedback

Slide 15 of 34

ເນື້ອໃນ:

Geldern GmbH ມີບໍລິສັດຢູ່ໃນ Qingdao ແລະສິ່ງ CEO ຄົນເຢຍລະມັນຂອງບໍລິສັດໄປປະເທດຈີນເພື່ອປຶກສາບັນຫາກັບ Mr. Wang ຜູ້ຈັດການທົ່ວໄປຂອງຈີນ, ຄົນເຢຍລະມັນທີ່ອາໄສຢູ່ໃນປະເທດຈີນໄດ້ຮຽກຮ້ອງກັບສໍານັກງານໃຫຍ່ໃນເຢຍລະມັນກ່ຽວກັບຄວາມຕັ້ງໃຈຂອງ Mr. Wang ທີ່ຈະຈ້າງຫລານຊາຍມາເປັນຜູ້ຊ່ວຍ ເຊິ່ງຈາກທັດສະນະຂອງຄົນເຢຍລະມັນ, ຫລານຊາຍແມ່ນບໍ່ໄດ້ປະຕິບັດຕາມຂໍ້ກໍານົດສໍາລັບຕໍາແຫນ່ງດັ່ງກ່າວ.

ເຈົ້າຕ້ອງຊັກຊວນໃຫ້ Mr. Wang ຈ້າງຜູ້ສະໝັກທີ່ມີຄຸນນະສົມບັດດີກວ່າເກົ່າສໍາລັບໜ້າທີ່ຜູ້ຊ່ວຍຂອງຜູ້ຈັດການ.

ເຈົ້າຈະໂນ້ມນ້າວ Mr. Wang ໄດ້ແນວໃດ? ຂໍ້ຂັດແຍງ Mr. Wang ແມ່ນຫຍັງ? ຂຽນຄໍາຕອບຂອງທ່ານໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມ.

ຄໍາເຫັນ:

ນີ້ອາດຈະເປັນສະຖານະການທີ່ລະອຽດອ່ອນ Mr. Wang ອາດໂຕ້ຖຽງວ່າລາວຮູ້ຈັກຫລານຊາຍຂອງລາວ ມີສາຍພົວພັນທີ່ດີກັບລາວ, ດັ່ງນັ້ນຫຼານຊາຍຈຶ່ງມີຄຸນສົມບັດທີ່ດີທີ່ສຸດທີ່ຈະເປັນຜູ້ຊ່ວຍຂອງລາວ ແລະແນ່ນອນວ່າການໂຕ້ຖຽງກັນຕໍ່ກັບເລື່ອງນີ້ແມ່ນວ່າການຈ້າງສະມາຊິກໃນຄອບຄົວສະແດງເຖິງການແບ່ງຜິດພາດ ແລະອາດຈະເປັນອັນຕະລາຍຕໍ່ພາບພິດ, ສົມບັດສົນທໍາແລະຜົນປະໂຫຍດຂອງບໍລິສັດຢ່າງຮ້າຍແຮງ. ໃນສະພາບການດັ່ງກ່າວມັນເປັນສິ່ງສໍາຄັນທີ່ຕ້ອງປະຕິບັດລະບຽບການຈ້າງງານທີ່ເໝາະສົມຂອງບໍລິສັດເຢຍລະມັນຢ່າງມີປະສິດທິຜົນ ແລະໂດຍທັງໝົດນີ້ຕ້ອງສະແດງຄວາມເຂົ້າໃຈໃນຄວາມຄິດຂອງ Mr. Wang ຜູ້ຈັດການທົ່ວໄປຂອງຈີນ.

3.16 ຄຸນຄ່າຂອງຂົງຈີ້ຍັງມີຄວາມສໍາຄັນໃນສະພາບແວດລ້ອມທຸລະກິດຈີນທີ່ທັນສະໄຫມບໍ ?

Are Confucian values still important in the modern Chinese business environment?

水

This is not an easy question to answer. Confucian values are still well known and accepted in Chinese society, even though many Chinese business people say that they and their society are gradually moving away from "old-fashioned" Confucianism and becoming both more rational, and more pragmatic.

MIANZI, HIERARCHY AND GUANXI REMAIN VERY RELEVANT

THE POSITIVES AND NEGATIVE ASPECTS OF CONFUCIANISM TODAY

ITC

Slide 16 of 34

ເນື້ອໃນ:

ນີ້ບໍ່ແມ່ນຄໍາຖາມງ່າຍທີ່ຈະຕອບຄໍານິຍົມຂອງຂົງຈີ້ຍັງເປັນທີ່ຮູ້ຈັກກັນດີ ແລະ ຍອມຮັບໃນສັງຄົມຈີນ, ເຖິງວ່ານັກທຸລະກິດຈີນຫຼາຍຄົນເວົ້າວ່າ ພວກເຂົາແລະສັງຄົມຂອງພວກເຂົາຄ່ອຍໆຖອຍຫ່າງຈາກລັດທິຂົງຈີ້ແບບລ່າສະໄຫມ, ກາຍເປັນທັງມີເຫດຜົນ, ແລະມີປະສິດຕິພາບຫຼາຍຂຶ້ນ.

Mianzi, hierarchy and guanxi ມີຄວາມກ່ຽວຂ້ອງກັນຫຼາຍ

ແນວຄວາມຄິດຂອງຂົງຈີ້ເລື່ອງ mianzi ແນວຄິດເລື່ອງການໃຫ້ກຽດ ຍັງມີສະຖານທີ່ສໍາຄັນໃນສັງຄົມຈີນໃນປະຈຸບັນໃນຄວາມເປັນຈິງ ພາສາຈີນຍັງຄົງເປັນລັກສະນະທີ່ໂດດເດັ່ນແລະສໍາຄັນໃນຊີວິດປະຈໍາວັນໃນວິທີການສື່ສານຂອງຈີນ.

ເຊັ່ນດຽວກັນ, ຄວາມເຊື່ອດ້ານໂຄງສ້າງລຳດັບ(hierarchy)ຂອງສັງຄົມຍັງມີຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍແລະສາມາດສັງເກດເຫັນໃນສະພາບແວດ ລ້ອມແລະທຸລະກິດຂອງຈີນ.

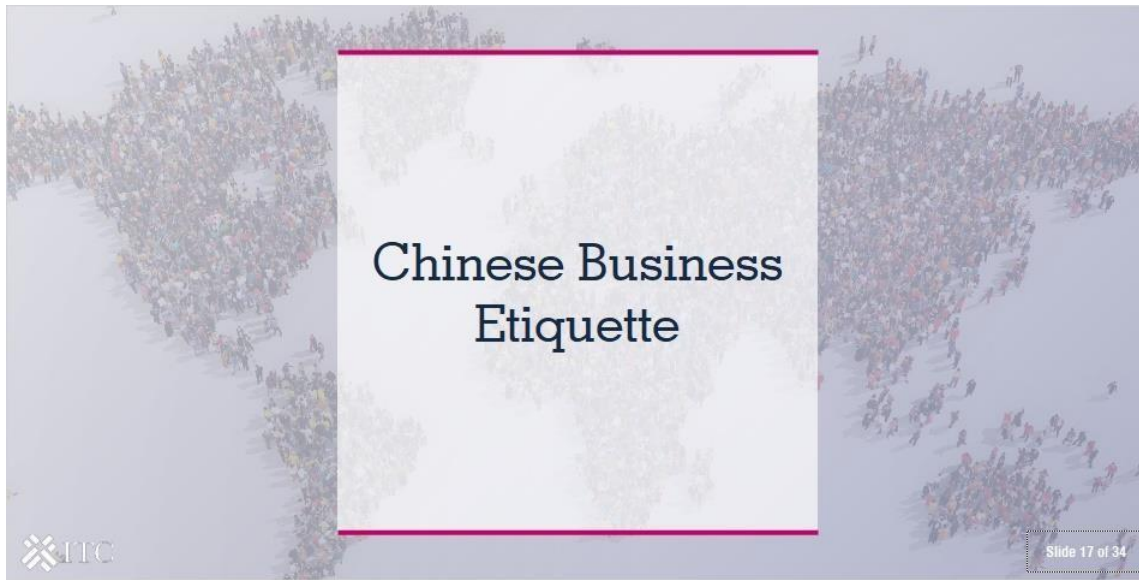
ປະການສຸດທ້າຍ **guanxi** ຫຼືລະບົບການເຊື່ອມຕໍ່ການພົວພັນຍັງມີຄວາມກ່ຽວຂ້ອງກັນຫຼາຍຍ້ອນວ່າມັນເປັນພື້ນຖານຂອງຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ໃນສັງຄົມຈີນ. ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ: ສໍາລັບຄົນຈີນສິ່ງທີ່ສໍາຄັນແມ່ນຕ້ອງສ້າງຄວາມສໍາພັນສ່ວນຕົວໃຫ້ດີກ່ອນທີ່ຈະມີສ່ວນນໍາກັນດ້ານທຸລະກິດ. ຄົນ ຈີນບາງຄົນແມ່ນບໍ່ພໍໃຈກັບການຂໍໃຫ້ເຊັນໃສ່ເອກະສານ ເພາະນັ້ນສະແດງເຖິງຄວາມບໍ່ເຊື່ອໃຈ.

ຂໍ້ດີແລະຂໍ້ເສຍຂອງລັດທິຂົງຈີ້ໃນປະຈຸບັນ

ແຕ່ຫນ້າເສຍດາຍລະບົບຂອງ guanxi ບໍ່ພຽງແຕ່ດຶງດູດຄົນດີເທົ່ານັ້ນແຕ່ທີ່ຈິງແລ້ວມັນສາມາດນໍາໄປສູ່ການສໍ້ລາດບັງຫຼວງໄດ້ງ່າຍດາຍເນື່ອງ ຈາກວ່າການເຊື່ອມຕໍ່ສ່ວນບຸກຄົນບາງຄັ້ງສາມາດແຂ່ງກັບລະບຽບກົດຫມາຍໄດ້, ຕໍ່ເລື່ອງນີ້ລັດຖະບານຈີນໄດ້ເລີ່ມດໍາເນີນຂະບວນການຕ້ານ ການສໍ້ລາດບັງຫຼວງຢ່າງກວ້າງຂວາງນັບແຕ່ເດືອນພະຈິກປີ 2012 ເປັນຕົ້ນມາ.


ຄຽງຄູ່ກັນນັ້ນ, ລັດຖະບານຈີນຍັງໄດ້ສົ່ງເສີມແລະຊຸກຍູ້ໃຫ້ຄຸນຄ່າຂົງຈີ້ໃນຖານະເປັນແຖນຫຼັກດ້ານສິນທໍາຂອງສັງຄົມຈີນ.

3.17 ມາລະຍາດທາງທຸລະກິດຂອງຄົນຈີນ




3.18 ຕອບຄໍາຖາມ

Answer the question



Now that we have learned about the diverse culture, geography and people of China, we will now look at some important details of business etiquette in the country. As you are probably aware, business etiquette varies depending on the culture of the person or organization you are interacting with.

Please have a look at each of the statements on this slide, and mark whether you think they are true or false.



★ REVIEW

ITC

Slide 18 of 34

ວິດີໂອ: <https://www.youtube.com/watch?v=9Ink5KW1FQE>

ບົດຄວາມ:

ຕອນນີ້ພວກເຮົາໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບວັດທະນະທຳ, ພູມສາດແລະປະຊາຊົນຂອງຈີນ, ຕໍ່ໄປເຮົາຈະເບິ່ງລາຍລະອຽດທີ່ສຳຄັນບາງປະການກ່ຽວກັບມາລະຍາດທາງທຸລະກິດໃນປະເທດຈີນ ຄືຢ່າງທີ່ທ່ານໄດ້ຮັບຮູ້ມາລະຍາດທາງທຸລະກິດຈະແຕກຕ່າງກັນໄປຕາມວັດທະນະທຳຂອງບຸກຄົນ ຫຼືອົງກອນທີ່ທ່ານຕິດຕໍ່ນຳ.

ຈິ່ງເບິ່ງແຕ່ລະຂໍ້ຄວາມໃນສະໄລ່ນີ້, ແລະໃຫ້ຫມາຍວ່າທ່ານຄິດນັ້ນມັນຖືກຫຼືຜິດ.

ນິບຄໍານັບເມື່ອພົບຄຳຄົນຈົນຄັ້ງແລກ? (ຜິດ)

ຄຳເຫັນ: ຕ່າງຈາກປະເທດຍີ່ປຸ່ນ, ຄົນຈົນບໍ່ຈຳເປັນຕ້ອງກັມຂາບຄຳທັກທາຍກັນ ການຈັບມືຖືວ່າເປັນການສຸພາບຖ້າໃຫ້ຄົນອື່ນຍິ່ນມືກ່ອນທີ່ຈະຍິ່ນມືທ່ານອອກໄປ. ຫຼືກລ່ຽງການກອດ ແລະ ການຕົບຫຼັງ, ແລະ ກຳນົດສະເໝີວ່າໃຜເປັນຜູ້ອາວຸໂສທີ່ສຸດໃນກຸ່ມເມື່ອຈັບມືຜູ້ນັ້ນກ່ອນລຳດັບຊັ້ນແມ່ນສຳຄັນໃນການທັກທາຍ!

ຈອງສາຍຕາໂດຍຕົງກັບຫຸ່ນສ່ວນທຸລະກິດຄົນຈົນ. (ຜິດ)

ຄຳເຫັນ: ຄົນຈົນໂດຍທົ່ວໄປຖືວ່າມັນຫຍາບຄາຍທີ່ຈະສືບສາຍຕາກັນແບບຕົງໆ ການກອດເອິກແລະມີຈິກຖົງເວລາສິນທະນາກັບຄົນອື່ນຕ້ອງມີລ່າມແປພາສາເມື່ອມີການຈັດການສິນທະນາ. (ຖືກ)

ຄຳເຫັນ: ວິນເສຍແຕ່ວ່າພາສາຈົນກາງຂອງເຈົ້າສົມບູນແບບແລະການນຳໃຊ້ນາຍພາສາເປັນຄວາມຄິດທີ່ດີ. ໃຫ້ນາຍພາສາເວົ້າເມື່ອຖ່າຍທອດຂໍ້ມູນຂອງເຈົ້າໃຫ້ອີກຝ່າຍ, ແຕ່ຕ້ອງສືບສາຍຕາກັບຄົນທີ່ເຈົ້າກຳລັງເວົ້າຢູ່.

ຢ່າເສຍເວລາກັບການຮັບປະທານອາຫານທ່ຽງແລະອາຫານຄຳ! (ຜິດ)

ຄຳເຫັນ: ການເຂົ້າສັງຄົມໃນຊ່ວງການຮັບປະທານອາຫານແມ່ນເປັນສິ່ງທີ່ສຳຄັນຫຼາຍສຳລັບຄົນຈົນ ເຊິ່ງງານລ້ຽງຈະຖືກໃຊ້ເປັນສະຖານທີ່ໃນການຕົກລົງເຮັດທຸລະກິດ, ສ້າງຄວາມສຳພັນ ແລະສ້າງຄວາມເຄົາລົບ.

ຕ້ອງນຳນາມບັດທີ່ສະແດງຊື່ແລະຕຳແໜ່ງຢ່າງຊັດເຈນເວລາເດີນທາງໄປປະເທດຈົນ (ຖືກ)


ຄຳເຫັນ: ການໃຫ້ນາມບັດແມ່ນຈະເກີດຂຶ້ນໃນການປະຊຸມຄັ້ງທຳອິດ ແຂກຄວນໃຫ້ນາມບັດເປັນຄົນທຳອິດ. ຮັບນາມບັດດ້ວຍສອງມືແລ້ວອ່ານ ຫຼັງຈາກນັ້ນແມ່ນສາມາດເກັບມ້ຽນໃນກະເປົາໄດ້. ສຳລັບການຮັບນາມບັດແລ້ວເອົາໄວ້ເລີຍໂດຍທີ່ຍັງບໍ່ໄດ້ອ່ານແມ່ນເປັນການເສຍມາລະຍາດ.

ມັນເປັນການບໍ່ສຸພາບທີ່ຈະຖາມກ່ຽວກັບອາຍຸ, ຄອບຄົວ ແລະເງິນເດືອນ. (ຜິດ)

ຄຳເຫັນ: ຄຳຖາມສ່ວນຕົວ, ໂດຍສະເພາະກ່ຽວກັບຄອບຄົວແລະການແຕ່ງງານເປັນເລື່ອງປົກກະຕິໃນການເຮັດທຸລະກິດຂອງຄົນຈົນເພາະຄົນຈົນເຫັນວ່າການສ້າງຄວາມສຳພັນສ່ວນຕົວເປັນສິ່ງສຳຄັນໃນເວລາເຮັດທຸລະກິດ. ຖ້າດ້ວຍການຖາມແບບວ່າ ເຈົ້າອາຍຸທ່ຳໃດ, ເຈົ້າແຕ່ງງານລະຫວ່າງ, ຫຼືຖາມຫລາຍໄດ້ນັ້ນຖືວ່າບໍ່ສຸພາບ.


3.19 ຖາມຊ່ຽວຊານ

Ask the expert



Chinese business etiquette

"Please tell us a little bit about your experience dealing with Chinese business etiquette. What differences did you notice, compared with your home country."



ITC

Slide 19 of 34

ເນື້ອໃນ:

ຈົ່ງບອກໃຫ້ເຮົາຮັບຮູ້ພຽງເລັກນ້ອຍກັບປະສົບການຂອງເຈົ້າກ່ຽວກັບມາຕະຖານຂອງທຸລະກິດໃນຈີນ. ເຈົ້າມີຄວາມຄິດແຕກຕ່າງແນວໃດເມື່ອປຽບທຽບກັບບ້ານເກີດຂອງຕົວເອງ?

ວິດີໂອ: <https://www.youtube.com/watch?v=oiS1yWQN6Sg>

3.20 ກໍລະນີຕົວຢ່າງ: ຊື້ເຄື່ອງຈັກໃນຈີນ ຕອນທີ 1

Case Example: Buying machinery in China - Part 1

Establishing Contact:

Grace is a coffee producer from Kenya who wants to buy machinery from China for her farm. She is looking to source this machinery in China, but has no contacts among potential suppliers in the country. As such, she begins by looking for interesting prospects using the Chinese website Alibaba.



NOTE - ADDRESSING PEOPLE

NOTE - LONG-DISTANCE COMMUNICATION

ITC

Slide 20 of 34

ສ້າງການຕິດຕໍ່:

Grace ເປັນຜູ້ຜະລິດກາຝາຈາກ Kenya ທີ່ຕ້ອງການຊື້ເຄື່ອງຈັກຈາກປະເທດຈີນເພື່ອກະສິກໍາ ເຊິ່ງລາວໄດ້ຊອກຫາເຄື່ອງຈັກເຫຼົ່ານີ້ຢູ່ໃນປະເທດຈີນ ແຕ່ບໍ່ມີຊ່ອງທາງຕິດຕໍ່ກັບຝ່າຍຂາຍພາຍໃນປະເທດ ດັ່ງນັ້ນລາວຈຶ່ງເລີ່ມຫາຊ່ອງທາງທີ່ຫນ້າສົນໃຈດ້ວຍການໃຊ້ເວັບໄຊທ໌ຈີນ Alibaba

ບໍລິສັດທໍາອິດທີ່ລາວສົນໃຈແມ່ນ Guangzhou Machinery Ltd. ລາວເລີຍຕັດສິນໃຈຕິດຕໍ່, ຂຽນແລະສົ່ງອີເມວຫາ Wang Qing ຜູ້ຈັດການການສົ່ງອອກຂອງບໍລິສັດ. ຢ່າງໃດກໍຕາມໃນການຕິດຕໍ່ທາງອີເມວ Grace ພະຍາຍາມຫາວິທີທາງເພື່ອສົນທະນາກັບ Wang Qing ຢ່າງຖືກຕ້ອງ ເນື່ອງຈາກລາວບໍ່ສາມາດບອກໄດ້ເລີຍວ່າບຸກຄົນນີ້ເປັນຜູ້ຊາຍຫຼືຍິງ.

ລາວໄດ້ຖາມໝູ່ຄົນຈີນຢູ່ນະຄອນຫຼວງໄນໂຮບົວວ່າຈະແກ້ໄຂບັນຫານີ້ແນວໃດ ແລ້ວໝູ່ໄດ້ແນະນໍາໃຫ້ສົ່ງອີເມລໄປຫາໃຫ້ຂຽນວ່າ “Dear Export Manager Wang.”

ຂະຫນາດໝູ່ຄົນຈີນຂອງ Grace ຍັງບໍ່ແນ່ໃຈວ່າ Wang Qing ເປັນຜູ້ຊາຍຫຼືຍິງ! ເປັນໄປໄດ້ວ່າ Grace ສາມາດບອກໄດ້ຈາກການຕອບອີເມວຂອງພວກເຂົາ ຊຶ່ງທຸກມື້ນີ້ຄົນຈີນສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນໃຊ້ຊື່ພາສາອັງກິດຕອນທີ່ສົນທະນາກັບຄົນຕ່າງປະເທດ ເລີຍເຮັດໃຫ້ງ່າຍໃນການລະບຸວ່າເຂົາເປັນຜູ້ຊາຍຫຼືຍິງ.

ຫຼັງຈາກຕິດຕາມອີເມວ Grace ໄດ້ລໍຖ້າສອງອາທິດສໍາລັບການຕອບກັບແລະໃນທີ່ສຸດກໍ່ທົນການລໍຖ້າບໍ່ໄດ້ລາວເລີຍບອກໃຫ້ໝູ່ຄົນຈີນຕິດຕໍ່ຫາ Guangzhou Machinery Ltd. ແລະໝູ່ຂອງ Grace ໄດ້ບອກວ່າການສົ່ງອີເມວຈະບໍ່ແມ່ນເລື່ອງທໍາມະດາອີກຕໍ່ໄປເພາະຢູ່ໃນປະເທດຈີນໄດ້ຖືກແທນທີ່ດ້ວຍວິທີການສື່ສານແບບອື່ນເຊັ່ນ WeChat ແລະ Grace ກໍ່ໄດ້ຮູ້ວ່າຊື່ພາສາອັງຂອງ Wang Qing ແມ່ນ Nancy

Note - ການກ່າວຊື່ບຸກຄົນ:

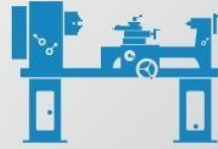
ເມື່ອເວົ້າເຖິງຄົນໃນປະເທດຈີນແມ່ນໃຫ້ໃຊ້ຊື່ເຕັມແລະນາມສະກຸນຂອງເຂົາເຈົ້າສະເໝີ. ໃນປະເທດຈີນ ນາມສະກຸນແມ່ນມາກ່ອນ ຕົວຢ່າງເຊັ່ນ ກໍລະນີຂອງເຮົາ Wang ຄົນນາມສະກຸນຂອງບຸກຄົນ ແລະ Qing ແມ່ນຊື່ແທ້ຂອງຄົນນັ້ນ. ແລະຈຶ່ງຮັບຮູ້ວ່າມັນຈະເປັນເລື່ອງຜິດປົກກະຕິຫຼາຍຖ້າຢູ່ໃນປະເທດຈີນທີ່ຈະເວົ້າກັບໃຜຜູ້ໜຶ່ງດ້ວຍຊື່ແທ້ຂອງເຂົາເຈົ້າ.

Note - ການຕິດຕໍ່ທາງໄກ:

ໂທລະສັບຖືວ່າເປັນເຄື່ອງມືຕິດຕໍ່ທີ່ດີຫຼາຍດ້ວຍການຕິດຕໍ່ແບບສ່ວນຕົວທີ່ມີຄວາມສໍາພັນ ການໃຊ້ອີເມວໃນປະເທດຈີນຖືວ່າຈໍາກັດກວ່າປະເທດອື່ນໆ ເບິ່ງເຫັນໂດຍການຕອບກັບທາງອີເມວນ້ອຍລົງ ໃນຂະນະທີ່ການໃຊ້ WeChat ແມ່ນມີການຕິດຕໍ່ແລະຕອບກັບໃນທັງທິ.

3.21 ກໍລະນີຕົວຢ່າງ: ຊື້ເຄື່ອງຈັກໃນຈີນ ຕອນທີ 2

Case Example: Buying machinery in China - Part 2



NOTE - BUSINESS CARDS



NOTE - TABOO CONVERSATION TOPICS:



NOTE - TABLE MANNERS



Slide 21 of 34

ເນື້ອໃນ:

ຫຼັງຈາກມີການສື່ສານແລກປ່ຽນທີ່ດີຜ່ານ Wechat, Grace ຕັດສິນໃຈເດີນທາງໄປເມືອງ Guangzhou ພາກໃຕ້ຂອງຈີນເຊິ່ງເປັນທີ່ຕັ້ງຂອງບໍລິສັດ Guangzhou Machinery Ltd. ແລະ Grace ກໍໄດ້ຖືກຕ້ອນຮັບໂດຍທຸກຄົນຈີນຂອງລາວທີ່ສະໜາມບິນ ຈາກນັ້ນ Nancy ກໍໄດ້ພາລາວໄປຮ້ານອາຫານເລີຍທັນທີ. ໃນລະຫວ່າງທາງ Nancy ມີຄໍາຖາມໃນຫົວຢ່າງຫຼວງຫຼາຍເຊິ່ງລາວຕ້ອງຮູ້ວ່າ Grace ແຕ່ງງານຫຼືຍັງແລະມີລູກຈັກຄົນ.

ເຊິ່ງຫຼາຍຄົນຈາກ Guangzhou Machinery Ltd ແມ່ນໄດ້ລໍຖ້າການມາຂອງ Grace ຢູ່ທີ່ຮ້ານອາຮ້ານລວມເຖິງ CEO ຂອງບໍລິສັດນໍາ. ແລະລວມເຖິງບຸກຄົນໃນບໍລິສັດທີ່ບໍ່ມີສ່ວນກ່ຽວຂ້ອງ ແລະຄົນຂັບລົດກໍໄດ້ເຂົ້າຮ່ວມຮັບປະທານອາຫານສວຍໃນມື້ນັ້ນ.

ກ່ອນນັ້ນລົງທຸກຄົນແມ່ນໄດ້ແລກປ່ຽນມາດຕະຖານ ແລະ Grace ກໍໄດ້ສັງເກດເຫັນວ່າທຸກຄົນແມ່ນຈັບເອີນາມບັດຂອງລາວທັງສອງມີຈາກນັ້ນທຸກຄົນກໍໄດ້ເບິ່ງຊື່ແລະຕໍາແໜ່ງຂອງລາວແລ້ວກໍໄດ້ປະນາມບັດໄວ້ຂອງໜ້າໂຕອາຫານໃຜມັນ.

Grace ຖືກເຊີນໃຫ້ນັ່ງທາງດ້ານຂວາຂອງ CEO ທີ່ເວົ້າພາສາອັງກິດບໍ່ໄດ້ເລີຍ, ຈາກນັ້ນ CEO ກໍເລີ່ມສັ່ງອາຫານຫຼາຍຢ່າງມາໂຕະໃຫ້ທຸກຄົນໄດ້ຮັບປະທານ.

ຈາກນັ້ນ Grace ກໍສັງເກດເຫັນວ່າ CEO ມັກຈະເຊີນໃຫ້ລາວລອງຊື່ອາຫານທຸກຈານທີ່ໄດ້ມາເສີບເປັນຄົນທໍາອິດ. ໄດ້ມີການເສີບໄວທແດງແລະນໍ້າຊາ, ຂະໜົມປັງຫຼາຍຢ່າງໂດຍທຸກຄົນຈະຍິນຂຶ້ນແລະຍົກຈອກດື່ມຝ່ອມກັນ.

Grace ແມ່ນໄດ້ຖືກຕ້ອນຮັບສູງຢ່າງເຕັມທີ່ ແລະທຸກຄົນໃນໂຕະກໍໄດ້ພະຍາຍາມເວົ້າເຖິງປະເທດເຄນຍາໃນທາງບວກ ແລະ Grace ເອງກໍໄດ້ກຽມຕົວມາຢ່າງດີ ແລະໄດ້ເວົ້າສິ່ງດີກ່ຽວກັບປະເທດຈີນແລະຜູ້ຄົນໃນທີ່ນັ້ນອີກດ້ວຍ. Grace ໄດ້ຮຽນຮູ້ຄໍາທັກທາຍເປັນພາສາຈີນແລະໄດ້ທັກທາຍທຸກຄົນຢ່າງຈິງຈັງວ່າ “Ni Hao!”

ການພົບປະຄັ້ງທໍາອິດກັບບໍລິສັດ Guangzhou Machinery Ltd. ປະກົດວ່າມີຜົນດີຫຼາຍ.

ເນື້ອໃນ - ນາມບັດທຸລະກິດ:

ຮັບນາມບັດດ້ວຍມືທັງສອງຂ້າງສະເໝີແລະປະຕິບັດຕໍ່ກັນດ້ວຍຄວາມເຄົາລົບ ຖ້າບໍ່ສະນັ້ນຈະເປັນຜົນເສຍຫຼາຍໃນທາງທີ່ບໍ່ໃຫ້ກຽດ mianzi - ຂອງບຸກຄົນທີ່ຝວກເຂົາເປັນສະມາຊິກ.

ເນື້ອໃນ - ຂໍ້ທ້າມໃນການສື່ສານ:

ຂໍ້ຫ້າມສໍາລັບການສິນທະນາແມ່ນເລື່ອງການເມືອງ, ສາສະຫນາ, ແລະເພດ! ສ່ວນຂໍ້ທີ່ຄວນສິນທະນາແມ່ນເລື່ອງອາຫານ, ຄອບຄົວ, ການສຶກສາຈົນ ແລະການເດີນທາງ.

ເນື້ອໃນ - ມາລະຍາດທາງໂຕະອາຫານ:

ເຈົ້າພາບຄົນຈີນແມ່ນຄາດຫວັງໃຫ້ເຈົ້າຮັກສາເວລາ, ຕື່ມສະເພາະເມື່ອມີຄົນຊວນຕື່ມອອຍພອນ, ຖ້າວ່າບໍ່ສາມາດຕື່ມໄດ້ດ້ວຍເຫດຜົນທາງສຸຂະພາບຫຼືສາສາໜາກໍຄວນບອກໃຫ້ແລະອະທິບາຍໃຫ້ເຈົ້າພາບຮັບຮູ້. ເມື່ອບໍ່ມີຄົນຊວນອອຍພອນ ແມ່ນໃຫ້ດື່ມນໍ້າຊາແລະເຄື່ອງດື່ມທີ່ບໍ່ມີເຫຼົ້າ. ປົກກະຕິແລ້ວເຈົ້າພາບຈະຕັດສິນໃຈກ່ຽວກັບບ່ອນນັ່ງຂອງແຂກ, ຈຶ່ງພະຍາຍາມກິນອາຫານທຸກຈານເທິງໂຕະ, ຖ້າຫາກວ່າບໍ່ສາມາດຮັບປະທານໄດ້ທຸກຢ່າງເຊັ່ນຊີ້ນໝູຫຼືຊີ້ນທົ່ວໄປ ເຈົ້າກໍຄວນອະທິບາຍເລື່ອງນີ້ກັບເຈົ້າພາບ ແລະບໍ່ນໍາຈະເປັນບັນຫາຖ້າເຈົ້າພາບຮັບຮູ້ເລື່ອງນີ້.

ງານລ້ຽງທາງທຸລະກິດມັກຈະໃຊ້ເວລາພຽງແຕ່ 90ນາທີ ເລີ່ມຕັ້ງແຕ່12.00-14.00ສໍາລັບອາຫານສວຍ ແລະເລີ່ມຕັ້ງແຕ່18.00-20.ສໍາລັບອາຫານແລງ

3.22ກໍລະນີຕົວຢ່າງ: ຊື້ເຄື່ອງຈັກໃນຈີນ ຕອນທີ 3

Case Example: Buying machinery in China - Part 3

NOTE - GIFT GIVING

NOTE - FIRST MEETINGS

ITC

Slide 22 of 34

ເນື້ອໃນ:

ຫຼັງຈາກຮັບປະທານອາຫານທ່ຽງແລ້ວ Nancy ກໍ່ໄດ້ພາ Grace ກັບໄປທີ່ໂຮງແຮມ ແລະ Nancy ກໍ່ໄດ້ຊວນ Grace ທ່ຽວຊົມ, ຊື້ຂອງຕ້ອນໃຫ້ຄອບຄົວ ແລະໝູ່ເພື່ອນຢູ່ບ້ານຫຼັງຈາກໄດ້ຝັກຜ່ອນແລ້ວ.

ຕອນ 6:00 ແລງ Grace ແລະ Nancy ໄປກິນເຂົ້າແລງຢູ່ຮ້ານອາຫານຊື່ດັງທີ່ Guangzhou ພວກເຂົາໄດ້ແລກປ່ຽນຂອງຂວັນໂດຍ Grace ກໍ່ໃຫ້ຂອງຂວັນກັບໝູ່ທີ່ຕົນນຳມາຈາກເຄນຍາ. ແລ້ວລາວກໍ່ແປກໃຈວ່າເປັນຫຍັງໝູ່ຂອງລາວບໍ່ແກະຂອງຂວັນຕໍ່ໜ້າລາວ. ຈາກນັ້ນຫຼັງຈາກທີ່ຮັບປະທານອາຫານແລງແລ້ວ Nancy ກໍ່ໄດ້ໄປສິ່ງທີ່ໂຮງແຮມແລະຈັດເວລາກັບການປະຊຸມກັບບໍລິສັດໃນມື້ທັດໄປ.

ເນື້ອໃນ - ການໃຫ້ຂອງຂວັນ:

ເຈົ້າພາບຈີນສ່ວນຫຼາຍຈະຮູ້ສຶກວ່າເປັນໜ້າທີ່ທີ່ຕ້ອງໄດ້ດູແລເບິ່ງແຍງຕະຫຼອດເວລາທີ່ຝັກຢູ່ໃນປະເທດຈີນ. ສຳລັບຂອງຂວັນທີ່ຄົນຈີນຄາດຫວັງແມ່ນສິ່ງຂອງສະສົມຈາກປະເທດຕົ້ນທາງຕົວຢ່າງເຊັ່ນງານສີມື, ອາຫານພິເສດ, ຜ້າໄໝ ແລະ ສິນຄ້າທາງວັດທະນະທຳອື່ນໆ. ສ່ວນຂອງຂວັນທີ່ບໍ່ເໝາະສົມໄດ້ແກ່ສິ່ງຂອງທີ່ມີລາຄາແຜງ, ໂມງ(ສິ່ງນີ້ອາດເຂົ້າເປັນເຄື່ອງຂ່າຍການຊື້ຈ້າງ), ຝັດລົມ, ມິດຫຼືຜ້າເຊັດໜ້າ. ໂດຍປົກກະຕິແລ້ວຂອງຂວັນຈະບໍ່ຖືກແກະໂດຍທັນທີ ເພາະການເປີດຂອງຂວັນຕໍ່ໜ້າຖືວ່າເປັນການບໍ່ໃຫ້ກຽດແລະບໍ່ມີມາລະຍາດ.

ເນື້ອໃນ - ການພົບປະຄັ້ງທຳອິດ:

ສຳລັບການປະຊຸມຄັ້ງທຳອິດຈະເປັນການພົບປະທາງສັງຄົມເປັນຫຼັກ ແລະໂດຍທົ່ວໄປແລ້ວຈະບໍ່ກ່ຽວກັບການຄ້າຫຼືສິນທະນາທາງທຸລະກິດ. ເຊິ່ງເປົ້າໝາຍຂອງພວກເຂົາແມ່ນການເລີ່ມຕົ້ນພັດທະນາຄວາມສຳພັນສ່ວນຕົວແລະສ້າງພື້ນຖານສຳລັບການຕິດຕໍ່ທາງທຸລະກິດໃນອານາຄົດ.

3.23ກໍລະນີຕົວຢ່າງ: ຊື້ເຄື່ອງຈັກໃນຈີນ ຕອນທີ4

Case Example: Buying machinery in China - Part 4

After an enjoyable first day, Grace feels that she is on friendly terms with her new business contacts. Now, the real work can begin. The next morning, Nancy and an interpreter accompany Grace to Guangzhou Machinery Ltd.'s factory.

NOTE - BUSINESS NEGOTIATIONS

ITC Slide 23 of 34

ເນື້ອໃນ:

ຫຼັງຈາກມື້ທຳອິດຜ່ານໄປຢ່າງສະນຸກສະໜານ, Grace ຮູ້ສຶກວ່າລາວເປັນມິດກັບຜູ້ທີ່ຕິດຕໍ່ກັບທຸລະກິດໃໝ່, ເຊິ່ງຕອນນີ້ສາມາດເຂົ້າຫນ້າງານຈິງໄດ້ເລີຍ ເຊົ້າມື້ຕໍ່ມາ Grace ໄດ້ເດີນທາງໄປບໍລິສັດ Guangzhou Machinery Ltd ກັບນາຍແປພາສາຂອງລາວ.

Grace ແມ່ນໄດ້ກຽມການຢ່າງຖີ່ຖ້ວນເນື່ອງຈາກວ່າລາວໄດ້ຮັບຄຳແນະນຳໃຫ້ກວດກາຂໍ້ມູນລວງໜ້າກ່ອນໃຫ້ຫຼາຍທີ່ສຸດຈາກໝູ່ຄົນຈີນຂອງລາວໃນເຄນຍາ. ເນື່ອງຈາກຄົນຈີນສ່ວນໃຫຍ່ມັກຈະສື່ສານກັນໃນທາງອ້ອມແລະມັນເປັນສິ່ງທີ່ຍາກຫຼາຍສຳລັບພວກເຂົາທີ່ຈະຕອບປະຕິເສດຄຳຖາມຕ່າງໆ, ດັ່ງນັ້ນຈິ່ງເປັນເລື່ອງທຳມະດາຂອງຄົນຕ່າງປະເທດທີ່ຈະໄດ້ຮັບຄຳຕອບຕົງໆຈາກຄູ່ສິນທະນາຄົນຈີນນັ້ນເປັນເລື່ອງທີ່ຍາກສຸດ.


ສຳລັບການຢ້ຽມຍາມແມ່ນຜ່ານໄປດ້ວຍດີ ແລະ Grace ກໍ່ໄດ້ນັ່ງປຶກສາຫາລືກ່ຽວກັບເງື່ອນໄຂຂອງທຸລະກິດ ແລ້ວລາວກໍ່ໄດ້ເດີນທາງອອກຈາກ Guangzhouໃນມື້ນັ້ນພ້ອມທັງສັນຍາກັບNancyວ່າຈະຕິດຕໍ່ຫາໃນໄວໆນີ້ ແລະNancyກໍ່ແນະນຳໃຫ້ຕິດຕໍ່ລາວຜ່ານທາງ WeChat.

ເນື້ອໃນ - ການຕໍ່ລອງທາງທຸລະກິດ:

ຈິ່ງຜະຍາຍາມຮັບຮູ້ຂໍ້ມູນລວງໜ້າກ່ຽວກັບຄູ່ຄ້າຄົນຈີນໃຫ້ໄດ້ຫຼາຍທີ່ສຸດເທົ່າທີ່ຈະເຮັດໄດ້ ແລະໃຫ້ຮັບຮູ້ວ່າການສົນທະນາແມ່ນເປັນກົນໄກໃນການສ້າງຄວາມໄວ້ວາງໃຈເຊິ່ງທັງສອງຝ່າຍສົນທະນາກັນເພື່ອຕັດສິນຫຼືປະເມີນຄວາມສາມາດແລະປະເມີນສະຖານະການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັນຂອງຕົນ. ພວກເຂົາເຈົ້າໄດ້ຖືກເບິ່ງເປັນຂະບວນການຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງໃນການເຄື່ອນໄຫວ. ຄົນຈີນສ່ວນຫຼາຍມັກວິທີການສົນທາງທຸລະກິດຫຼາຍກວ່າການສົນທະນາແບບລົງນາມໃນເອກະສານແບບທັນທີ. ດັ່ງນັ້ນໃຫ້ກຽມພ້ອມທີ່ຈະສົນທະນາແລະເຈລະຈາເປັນເວລາດົນພໍສົມຄວນກ່ອນທີ່ຄູ່ຄ້າຄົນຈີນຈະຍອມຕົກລົງເຊັນສັນຍາ.


3.24 ຖາມຊ່ຽວຊານ

Ask the expert



Doing business with Chinese people

Barbara asks Patricia: "What is your advice for anyone wanting to do business with Chinese business partners?"



ITC

Slide 24 of 34

ເນື້ອໃນ:

ເຈົ້າມີຄໍາແນະນຳແນວໃດສໍາລັບຜູ້ທີ່ຕ້ອງການເຮັດທຸລະກິດກັບຄູ່ຄ້າຄົນຈີນ?

ວິດີໂອ: <https://www.youtube.com/watch?v=7ZpulqQ3vco>

3.25 ຕອບຄໍາຖາມ

Answer the question

Think about the whole process that Grace went through. Rank the most important rituals of business etiquette as she performed them, in chronological order.

- Have a meal together before starting business discussions, sticking to appropriate topics of conversation -- 3 --
- Exchange gifts -- 4 --
- Visit the factory or office of your Chinese hosts, and start business discussions -- 5 --
- Exchange business cards with your Chinese hosts -- 2 --
- Open a WeChat account for long-distance communication -- 1 --
- Exchange your Wechat QR code to stay in contact -- 6 --

View feedback

ITC

Slide 25 of 34

ເນື້ອໃນ: ແບບເລກຫັດນີ້ບໍ່ມີຢູ່ໃນ PDF ຂອງຫຼັກສູດ.

3.26 ຜູ້ປະກອບການຄົນຈີນແລະ SMEs




3.27 ຕອບຄໍາຖາມ

Answer the question

Now, we will look at some typical Chinese businesses and entrepreneurs and see how they might differ from others around the world. In what way might they reflect some of the elements of Chinese culture that we have already seen, such as the concept of face, or the emphasis on hierarchy?

Watch the two videos below and answer the question: Do you think there are differences between Jack Ma, Li Ka-shing and a typical European entrepreneur? What might these differences be?



Your Answer

ITC Feedback Slide 27 of 34

ເນື້ອໃນ:

ຕໍ່ໄປນີ້ເຮົາຈະສັງເກດເບິ່ງຜູ້ປະກອບການຄົນຈີນແລະຜູ້ປະກອບການທົ່ວໄປວ່າພວກເຂົາມີຄວາມແຕກຕ່າງແນວໃດຈາກນັກທຸລະກິດອື່ນໃນທົ່ວໂລກ. ເຊິ່ງພວກເຂົາອາດຈະສະທ້ອນເຖິງອົງປະກອບບາງຢ່າງຂອງວັດທະນະທຳຈີນທີ່ເຮົາໄດ້ຮັບຮູ້ນັ້ນເຊັ່ນ ແນວຄິດການໃຫ້ກຽດ ຫຼືການເນັ້ນຍ້າເລື່ອງສຳຄັນດ້ານ.

ເບິ່ງສອງວິດີໂອຂ້າງລຸ່ມນີ້ ແລ້ວຕອບຄໍາຖາມ: ທ່ານຄິດວ່າມີຄວາມແຕກຕ່າງຫຼາຍສໍາໃດລະຫວ່າງ Jack Ma, Li Kashing ແລະຜູ້ປະກອບການເອີຣົບ? ຄວາມແຕກຕ່າງເປັນແນວໃດ?

ວິດີໂອ: Jack Ma: ຈາກຄວາມລົ້ມເຫລວສູ່ຄວາມສໍາເລັດ:

https://www.youtube.com/watch?v=hGhhmuws3_M

ວິດີໂອ: Li Ka-shing ກາຍເປັນຄົນຮັ່ງມີທີ່ສຸດຂອງອົງກົງໄດ້ແນວໃດ

<https://www.youtube.com/watch?v=RY8Q6-e8dl4>

ຄໍາເຫັນ:

ເຫັນໄດ້ຢ່າງຊັດເຈນວ່າລວມທັງ **Jack Ma** ແລະ **Li Ka-shing** ບໍ່ແມ່ນຜູ້ປະກອບການຈີນທົ່ວໄປ. ເຊິ່ງພວກເຂົາແມ່ນບຸກຄົນພິເສດທີ່ໄດ້ກາຍເປັນທີ່ຮູ້ຈັກທົ່ວໂລກ ດັ່ງນັ້ນການເຮັດບົດສະຫຼຸບຂອງພວກເຂົານັ້ນອາດເບິ່ງວ່າມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກເລັກນ້ອຍ

ເຖິງຢ່າງໃດກໍຕາມ, ວິດີໂອທີ່ເຈົ້າໄດ້ເບິ່ງສະແດງໃຫ້ເຫັນຢ່າງຈະແຈ້ງວ່າແນວຄິດແລະປັດຊະຍາຂອງຈີນມີຜົນກະທົບອັນໃຫຍ່ຫຼວງຕໍ່ບຸກຄະລິກກະພາບແລະການປະຕິບັດທຸລະກິດຂອງພວກເຂົາ. ນີ້ແມ່ນບາງສິ່ງທີ່ໃຊ້ໄດ້ຢ່າງກວ້າງຂວາງ, ຖ້າແຕ່ວ່າບໍ່ແມ່ນທຸລະກິດແລະນັກທຸລະກິດຈີນທັງໝົດ. ໃນສະໄລ່ຕໍ່ໄປນີ້, ພວກເຮົາຈະເບິ່ງບາງຈຸດທີ່ສໍາຄັນສໍາລັບການພິຈາລະນາໃນເວລາທີ່ທ່ານກໍາລັງຈັດການກັບວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍຫຼືຂະໜາດກາງຂອງຈີນ (SME).

3.28 ສິ່ງທີ່ຄວນຮູ້ເວລາທີ່ຈັດການກັບ SME ຂອງຈີນ

What to keep in mind when you deal with Chinese SMEs

SMEs are the driving forces of the China's economic growth. From 1948 to Deng Xiaoping's reforms in the early 1980s, Chinese private sector firms did not officially exist. Most SMEs were usually so-called "Town and Village Enterprises" (TVEs), which could actually, in reality, be quite large. TVEs existed in an interesting legal framework: they were not state-owned, but they weren't really private either - at least not in a Western sense. For example, TVEs were often "collectively" owned, with the state having some role in their management.

That said, China's private sector has grown at an astonishing speed over the roughly 4 decade period since the country's reform period began, with much of this growth being driven by new, privately owned SMEs. Keep in mind, though, that in China the state still plays a major role in the economy, and even today, it is not always clear whether or not a nominally "private" company is actually fully under private ownership.

WHY IS THIS IMPORTANT TO KNOW?

FINDING INFORMATION ON CHINESE SMEs

ITC Slide 28 of 34

ເນື້ອໃນ:

SME ແມ່ນກໍາລັງຊຸກຍູ້ການເຕີບໂຕເສດຖະກິດຂອງຈີນ. ແຕ່ປີ 1948 ໄປເຖິງການປະຕິຮູບຂອງ Deng Xiaoping ໃນຕົ້ນຊຸມປີ 1980 ບໍລິສັດພາກເອກະຊົນຂອງຈີນແມ່ນບໍ່ມີຕົວຕົນທີ່ເປັນທາງການ. SMEs ສ່ວນໃຫຍ່ມັກຈະເອີ້ນວ່າ "Town and Village Enterprises" (TVEs), ເຊິ່ງໃນຕົວ

ຈິງແລ້ວອາດຈະເປັນຂະໜາດໃຫຍ່. TVEs ແມ່ນຢູ່ໃນກອບກົດໝາຍທີ່ໜ້າສົນໃຈ ພວກມັນບໍ່ແມ່ນຂອງລັດ ແລະກໍບໍ່ແມ່ນຂອງເອກະຊົນແທ້ໆ. ຕົວຢ່າງ, TVEs ຈະເປັນເຈົ້າຂອງ "ລວມ", ໂດຍລັດມີບົດບາດໃນການຄຸ້ມຄອງ.

ສາມາດເວົ້າໄດ້ວ່າ ຂະແໜງການພາກເອກະຊົນຂອງຈີນໄດ້ເຕີບໂຕຢ່າງວ່ອງໄວໃນໄລຍະ 4 ທົດສະວັດນັບແຕ່ໄລຍະການປະຕິຮູບຂອງປະເທດໄດ້ເລີ່ມຕົ້ນ, ແລະການເຕີບໂຕສ່ວນຫຼາຍແມ່ນໄດ້ຮັບການຊຸກຍູ້ຈາກວິສາຫະກິດ SME. ຈີ້ໄວ້ວ່າ, ໃນປະເທດຈີນລັດມີບົດບາດສໍາຄັນໃນດ້ານເສດຖະກິດ ແລະເຖິງວ່າຕອນນີ້ມັນບໍ່ແມ່ນຄວາມຊັດເຈນສະເໝີວ່າບໍລິສັດ "ເອກະຊົນ" ຈະຢູ່ພາຍໃຕ້ການເປັນເຈົ້າຂອງເອກະຊົນຢ່າງແທ້ຈິງຫຼືບໍ່.

ຍ້ອນຫຍັງສິ່ງນີ້ຈຶ່ງສໍາຄັນທີ່ຈະຮັບຮູ້?

ຄໍາຖາມກ່ຽວກັບການເປັນເຈົ້າຂອງຈະເປັນສິ່ງກໍາໜົດວ່າສຸດທ້າຍແລ້ວເຈົ້າຈະໄດ້ສິນທະນານໍາໃຜ, ດ້ວຍເຫດນີ້ສິ່ງສໍາຄັນຄືເຈົ້າຕ້ອງເຂົ້າໃຈໂຄງສ້າງຫຸ້ນສ່ວນທຸລະກິດໃນກິດຂອງເຈົ້າເນື່ອງຈາກຈະເຮັດໃຫ້ສາມາດຕັດສິນໄດ້ວ່າແມ່ນໃຜມີອໍານາດໃນການຕັດສິນໃຈໃນນາມບໍລິສັດ.

ຄວາມໄວ້ວາງໃຈແມ່ນສໍາຄັນສໍາລັບການດໍາເນີນທຸລະກິດເຊັ່ນດຽວກັນກັບຄູ່ຄ້າໃນຈີນຂອງເຈົ້າກໍຈະເຮັດເຊັ່ນດຽວກັນກັບບໍລິສັດຂອງເຈົ້າ, ດ້ວຍເຫດນີ້ການສ້າງຄວາມໄວ້ວາງໃຈຊຶ່ງກັນແລະກັນຈຶ່ງບໍ່ສາມາດເວົ້າເກີນຄວາມຈິງໄດ້. ການເຮັດທຸລະກິດໃນຈີນຈະງ່າຍຂຶ້ນຖ້າທ່ານໄດ້ຮັບຄໍາແນະນໍາຈາກຄົນທີ່ໄວ້ວາງໃຈຈາກຄູ່ທາງທຸລະກິດຄົນຈີນ.

ຊອກຫາຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບ SMEs ຈີນ:

1. ຖາມຄົນຈີນທີ່ເຈົ້າຄິດວ່າເຂົາເຈົ້າເຄີຍໄດ້ຍິນກ່ຽວກັບບໍລິສັດທີ່ເຈົ້າຄິດຈະຕິດຕໍ່ກັບ? ຂໍຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອໃນການຄົ້ນຫາຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມ ເຊິ່ງອາດຈະເປັນພາສາຈີນເທົ່ານັ້ນ.
2. ໃຊ້ແຫຼ່ງຈາກອອນໄລນ໌ (ເຊັ່ນ: Google), ຫຼືຕິດຕໍ່ສະພາການຄ້າທ້ອງຖິ່ນຫຼືກະດານອຸດສາຫະກໍາສໍາລັບຂໍ້ມູນ.
3. ພະຍາຍາມໃຊ້ເວັບໄຊທ໌ຂອງຈີນ (language barrier permitting). ໃນປະເທດຈີນເຄື່ອງຈັກອອນໄລທເວດສແຕິນແມ່ນຖືກບໍ່ອາ ແລະໃນປະເທດຈີນມີຫຼາຍເຄື່ອງຈັກຊອກຫາຂອງຕົນເອງ, ເຊັ່ນ Baidu. Baidu ແມ່ນຍັງສາມາດເຂົ້າເຖິງໄດ້ຈາກພາຍນອກປະເທດຈີນ.
- 4.

3.29 ຖາມຊ່ຽວຊານ

Ask the expert



The difference between dealing with a Chinese and Western SME

"In your experience, what is the difference between dealing with a Chinese and a Western SME? Could you give an example?"



Slide 29 of 34

ເນື້ອໃນ:

ໃນປະສົບການຂອງທ່ານ, ຄວາມແຕກຕ່າງລະຫວ່າງການພົວພັນກັບ **SME** ຂອງຈີນແລະ **SME** ຕາເວັນຕົກແມ່ນຫຍັງ? ສາມາດຍົກຕົວຢ່າງໄດ້ບໍ?

ວິດີໂອ: <https://www.youtube.com/watch?v=m3ni3VeYpJI>

3.30 ການນຳສະເໜີທຸລະກິດໃນຈີນ: ຄູ່ຄ້າຈີນມີທັດສະນະພາບຄາດຫວັງຍັງແນ່ ?

Presenting your business in China: What does a potential Chinese partner expect?

Chinese people tend to communicate indirectly. When presenting your company and your business case, you have to be aware that your potential Chinese partners may focus on aspects that you consider less important.

What precisely do we mean by "indirect communication"?

When communicating indirectly, messages tend to be embedded in the context (venue, atmosphere, symbols etc.) of the conversation. There is an emphasis on relational aspects of the message, rather than on what is directly being said.

ITC

Slide 30 of 34

ເນື້ອໃນ:

ຄົນຈີນມັກຕິດຕໍ່ສົນທະນາທາງອ້ອມ ເມື່ອນຳສະເໜີບໍລິສັດແລະທຸລະກິດ ຕ້ອງຮູ້ວ່າຄູ່ຄ້າຈີນທີ່ມີທ່າແຮງທີ່ອາດຈະສຸມໃສ່ລັກສະນະທີ່ທ່ານພິຈາລະນາ ຫນ້ອຍລົງ.

ເຮົາໄດ້ຫມາຍຄວາມວ່າແນວໃດ "ການສື່ສານທາງອ້ອມ"?

ເມື່ອສື່ສານທາງອ້ອມຂໍ້ຄວາມມັກຈະມີ (ສະຖານທີ່ ບັນຍາກາດ ລັກສະນະ ແລະອື່ນໆ) ຂອງການສົນທະນາ. ມີການແນ້ນທີ່ ແຮງມຸມທາງຂໍ້ຄວາມຫຼາຍກວ່າສິ່ງທີ່ກຳລັງເວົ້າໂດຍກົງ.

ນັກທຸລະກິດຈີນຄາດຫວັງໃຫ້ທ່ານ:

- ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການສົນທະນານ້ອຍໆທີ່ຍາວນານ ແລະກວ້າງຂວາງ
- ກ່ຽວຂ້ອງກັບພວກເຂົາໃນລະດັບສ່ວນຕົວ
- ເນັ້ນຄວາມຄ້າຍຄືກັນລະຫວ່າງສອງຝ່າຍ
- ລະບຸສິ່ງທີ່ຕ້ອງທາງທຸລະກິດຂອງເຈົ້າເມື່ອສິ້ນສຸດການສົນທະນາ
- ໃຫ້ພວກເຂົາເພື່ອພິຈາລະນາຂໍ້ຕົກລົງ
- ຝັງຂໍ້ຄວາມໃນເລື່ອງທີ່ມີບາງຕົວຢ່າງ
- ເນັ້ນຫນັກໃສ່ຜົນປະໂຫຍດສຳລັບຄູ່ຮ່ວມງານຂອງທ່ານ

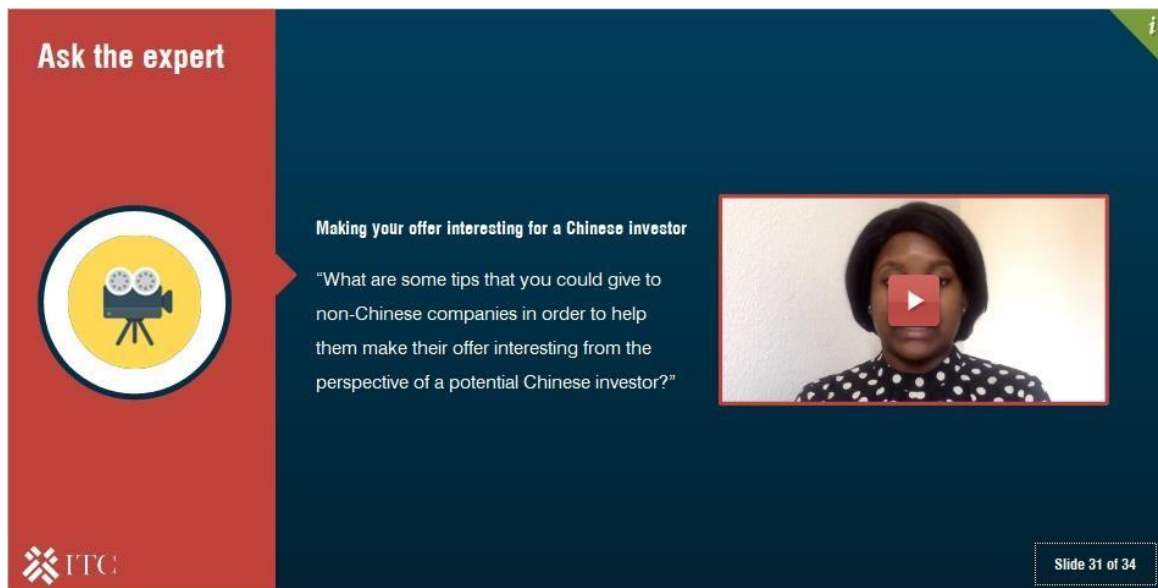
ເຈົ້າຄວນລະວັງເມື່ອຄົນຈີນເວົ້າວ່າ "Yes"! ໃນສະພາບການທາງທຸລະກິດ. ແລະຖືວ່າບໍ່ສຸພາບໃນການຕອບຄຳຖາມດ້ວຍ "No". ຄົນຈີນເຂົາຈະຫຼີກລ້ຽງຄຳ

ວ່າ “No”. ເຊິ່ງເຈົ້າຈະໄດ້ຮັບຄໍາຕອບທີ່ຫຼົບຫຼີກເຊັ່ນ:

- “ບາງທີ.”
- “ພວກເຮົາຈະພິຈາລະນາຂໍ້ສະເໜີຂອງເຈົ້າ.”
- “ຂ້ອຍຕ້ອງຖາມຫົວໜ້າກ່ອນ.”

ຫຼື, ທ່ານຈະພົບເຫັນວ່າຄໍາຖາມນັ້ນຖືກຕອບໄປເປັນເລື່ອງອື່ນທີ່ມີຫົວຂໍ້ທີ່ແຕກຕ່າງກັນ.

3.31 ຖາມຊ່ຽວຊານ



The slide features a red vertical bar on the left with the text "Ask the expert" and a circular icon of a video camera. The main content area is dark blue and contains the following text:

Making your offer interesting for a Chinese investor

"What are some tips that you could give to non-Chinese companies in order to help them make their offer interesting from the perspective of a potential Chinese investor?"

On the right side of the slide, there is a video player showing a woman with a red play button overlay. The ITC logo is in the bottom left corner, and "Slide 31 of 34" is in the bottom right corner.

ເນື້ອໃນ:

ມີຄໍາແນະນໍາອັນໃດແດ່ທີ່ທ່ານສາມາດໃຫ້ບໍລິສັດທີ່ບໍ່ແມ່ນຈີນ ເພື່ອຊ່ວຍໃຫ້ພວກເຂົາມີຄວາມສົນໃຈຈາກທັດສະນະຂອງນັກລົງທຶນຈີນທີ່ມີໜ້າກຜິນ?

ວິດີໂອ: <https://www.youtube.com/watch?v=3uP2XIJ2in8>

3.32 ກົດລະບຽບ 22 ຂໍ້ຂອງນັກທຸລະກິດຈາກ Zhejiang

The 22 rules of a Zhejiang businessman



The businessmen of Zhejiang Province are famous throughout China for their entrepreneurial spirit and family businesses. The following translation of the 22 rules of a Zhejiang businessman can be found online. They are an example of how some Chinese businesspeople view themselves and their actions:

22 Twenty-two Rules for Businessmen from Zhejiang Province

ITC

Slide 32 of 34

ເນື້ອໃນ:

ນັກທຸລະກິດຂອງແຂວງ Zhejiang ມີຊື່ສຽງໃນທົ່ວປະເທດຈີນໃນດ້ານຈິດວິນຍານຂອງຜູ້ປະກອບການແລະທຸລະກິດຄອບຄົວ 22 ຂໍ້ ຄຳທີ່ແປຈາກຄົນ Zhejiang ສາມາດຫາໄດ້ທາງອອນໄລທ ແລະນີ້ເປັນຕົວຢ່າງວ່ານັກທຸລະກິດຄົນຈີນບາງຄົນເບິ່ງຕົວເອງແລະການ ກະທຳຂອງພວກເຂົາແນວໃດ

ກົດລະບຽບ 22 ຂໍ້ສຳລັບນັກທຸລະກິດຈາກແຂວງ Zhejiang

1. ເບິ່ງຂ່າວ CCTV-1 ສະເໝີ.
2. ຢ່າເຊື່ອໝັ້ນໃນຂໍ້ຕົກລົງຫຼືສັນຍາງ່າຍເກີນໄປ.
3. ຕ້ອງຮັກສາຄຳສັນຍາ ເພາະຄຳສັນຍານັ້ນມີຄ່າຫຼາຍ. ອັນນີ້ໃຊ້ບໍ່ໄດ້ກັບຄົນທີ່ບໍ່ໜ້າເຊື່ອຖື
4. ຢ່າເຮັດທຸລະກິດ ຖ້າບໍ່ສາມາດຍອມຮັບກັບເສຍເງິນໄດ້
5. ຢ່າໃສ່ແຮງຫຼາຍເກີນໄປ ເກັບແຮງໄວ້ໃຊ້ພາຍຫຼັງ
6. ບໍ່ມີສິ່ງໃດໃນໂລກທີ່ເຮັດບໍ່ໄດ້ ແຕ່ກໍມີບາງຢ່າງທີ່ບໍ່ຄຸ້ມທີ່ຈະເຮັດສຳລັບນັກທຸລະກິດຈີນ
7. ລະມັດລະວັງໃນການເລືອກຄູ່ຄອງ.
8. ບໍ່ໃຫ້ມີສຳມະຊິກຄອບຄົວເປັນທີມຂອງຕົນ.

9. ຢ່ານອນກັບຜູ້ຍິງທີ່ເຈົ້າອາດມີຂໍ້ຂັດແຍ່ງກັນ.
10. ຢ່າບອກລາຍລະອຽດຂອງທຸລະກິດກັບຜູ້ຍິງຂອງເຈົ້າ.
11. ເຈົ້າສາມາດຈ່າຍເງິນສິນບິນໄດ້, ແຕ່ຢ່າເອົາພະຍານທີ່ເສື່ອມເສຍໄປຂຶ້ນສານ.
12. ຢ່າເຮັດການຫຼົບຫຼີກພາສີ ຫຼືການສໍ້ໂກງພາສີ, ແຕ່ຮຽນຮູ້ວິທີຫຼີກລ່ຽງພາສີຕາມກົດໝາຍ.
13. ເຈົ້າສາມາດນໍາໃຊ້ນັກຂ່າວໄດ້, ແຕ່ຢ່າເຊື່ອເຂົາເຈົ້າ.
14. ຢ່າອວດອ້າງ, ເວັ້ນເສຍແຕ່ເຈົ້າເປັນນາຍໃຫຍ່ແທ້ໆ.
15. ຊອກຫາຈຸດກາງ, ແລະບໍ່ມີສ່ວນຮ່ວມໃນການຕໍ່ສູ້ທາງດ້ານການເມືອງໃດໆ.
16. ບໍ່ສົນໃຈຫຼາຍກ່ຽວກັບຜົນກໍາໄລແລະການສູນເສຍທາງດ້ານການເງິນ.
17. ຢ່າໂຊເງິນຂອງເຈົ້າ.
18. ເງິນສັ່ງການສະເໝີ ແຕ່ຢ່າໃຫ້ຄົນອື່ນຮູ້ວ່າສັ່ງການຫຼາຍສໍາໃດ
19. ຮຽນຮູ້ຈາກຄວາມສໍາເລັດແລະຄວາມລົ້ມເຫຼວຂອງຄົນອື່ນ ແຕ່ບໍ່ຕ້ອງສົນໃຈຕົວຢ່າງຈາກພາຍນອກປະເທດຈີນ.

- 20. ຫ້າມໃຊ້ວິທີໂກງໃນການແກ້ບັນຫາຂໍ້ຂັດແຍ່ງທາງທຸລະກິດ.
- 21. ຢ່າເບິ່ງແຍງທຸກສິ່ງທຸກຢ່າງເປັນສ່ວນຕົວພາຍໃຕ້ການອ້າງວ່າຢາກຢູ່ໃນການຄວບຄຸມຂອງສະຖານະການໂດຍລວມ.
- 22. ປ່ອຍໃຫ້ຕົວເອງມີເສັ້ນທາງເລືອກໃນກໍລະນີທີ່ຖືກຖິ້ມຫຼືຖືກຫັກຫຼັງຈາກເຜື່ອນຮ່ວມງານ

3.33ກິດຈະກຳ: ສິນທະນາກ່ຽວກັບກົດລະບຽບຂອງນັກທຸລະກິດຈາ Zhejiang

Activity: Thinking about the rules of a Zhejiang businessman

What did you think about the 22 rules of a Zhejiang businessman that we introduced in the previous slide? Did any of them resonate with you? Did others feel a little strange considering your background and where you come from?

Please take a moment to reflect on the following 3 rules:

2: Don't trust an agreement or a contract too readily.

6: There's nothing in the world that can't be done, but there are things that, for businessmen, are not worth doing.

22: Leave yourself a route to retreat, in case you are deserted or betrayed by friends and allies.

VIEW THE INSTRUCTIONS

Your Answer

Take a few minutes to think, then write your answer in the textbox in 300 words or less. Your answer will be outputted in PDF format for you to download and review later.

SAVE ANSWER

ITC

Slide 33 of 34

ເນື້ອໃນ:

ທ່ານຄິດແນວໃດກ່ຽວກັບ 22 ກົດລະບຽບຂອງນັກທຸລະກິດ Zhejiang ທີ່ພວກເຮົາແນະນຳໃນສະໄລ່ທີ່ຜ່ານມາ? ມີອັນໃດສະທ້ອນກັບເຈົ້າບໍ່? ຄົນອື່ນຮູ້ສຶກແປກບໍ່ເມື່ອພິຈາລະນາແລະທີ່ມາຂອງເຈົ້າ.

ກະລຸນາໃຊ້ເວລາເຜື່ອນທົບທວນ 3 ກົດລະບຽບຕໍ່ໄປນີ້:

2: ຢ່າເຊື່ອໝັ້ນໃນຂໍ້ຕົກລົງຫຼືສັນຍາຫຼາຍເກີນໄປ.

6: ບໍ່ມີສິ່ງໃດໃນໂລກທີ່ເຮັດບໍ່ໄດ້ ແຕ່ກໍ່ມີບາງຢ່າງທີ່ບໍ່ຄຸ້ມທີ່ຈະເຮັດສຳລັບນັກທຸລະກິດຈີນ

22: ປ່ອຍໃຫ້ຕົວເອງມີເສັ້ນທາງເລືອກໃນກໍລະນີທີ່ຖືກຖິ້ມຫຼືຖືກຫັກຫຼັງຈາກເຜື່ອນຮ່ວມງານ

ຈົ່ງໃຊ້ກົດຂໍ້ 2, 6 ແລະ 22 ແລ້ວໄຕ່ຕອງໃຫ້ດີ. ຂຽນຄວາມຄິດເຫັນແລະປຽບທຽບໃສ່ກັບປະສົບການຂອງເຈົ້າ

ເຈົ້າມີຄວາມຄິດເຫັນແນວໃດສໍາລັບກົດເຫຼົ່ານີ້? ເຈົ້າເຫັນດີຫຼືບໍ່ເຫັນດີ? ມັນໄດ້ສະທ້ອນປະສົບການຂອງເຈົ້າແນວໃດ? ຈົ່ງທົບທວນແລ້ວ
ຂຽນຄໍາຕອບໃນກ່ອງຂໍ້ຄວາມບໍ່ໃຫ້ເກີນ 300ຄໍາຫຼືໜ້ອຍກວ່າ. ຄໍາຕອບຂອງເຈົ້າຈະເຂົ້າມາເປັນ PDF ເພື່ອໃຫ້ເຈົ້າຕາວໂຫຼດແລະກວດ
ເບິ່ງຜາຍຫຼັງ.

3.34 ຂອບໃຈທີ່ສໍາເລັດຫຼັກສູດການຝຶກອົບຮົມ

TRADE FOR GOOD
IMPACT FOR GOOD
TRADE IMPACT FOR GOOD
TRADE FOR GOOD
IMPACT FOR GOOD
TRADE IMPACT FOR GOOD
TRADE FOR GOOD
IMPACT FOR GOOD
TRADE IMPACT FOR GOOD
TRADE FOR GOOD
IMPACT FOR GOOD
TRADE IMPACT FOR GOOD

ສະຖາບັນການຄ້າ SME

ຂອບໃຈທີ່ສໍາເລັດຫຼັກສູດການຝຶກອົບຮົມ.

ທ່ານຈະຖືກນໍາກັບຄືນສູ່ໜ້າຂອງບົດຮຽນໂດຍອັດຕະໂນມັດ.