

中国のフリーペーパー 『SUPER CITY』4月号

万克徳商務諮詢(上海)有限公司
杉山総経理のインタビュー掲載!



ビジネス失敗談 30連発! 失敗から学ぶ中国ビジネスのコツ

日本企業が中国に熱いまざしを向けるようになって久しい。数多くの日本人が中国でのビジネスに日々奮闘している。しかし、政治体制の違いに加え、文化や習慣も異なる中国でのビジネスにはさまざまな障害がつきまとう。中国で仕事をしている人なら「えっ、こんなことが…、どうして!？」という失敗を1つや2つは経験しているはずだ。今だから話せる失敗談を30人に話してもらい、その教訓を聞いた。そこから得られる中国ビジネスのコツとは?

从失败中学习在中国开展商务活动的要诀

日资企业对于在中国发展的热情一直很高,很多日本人对于在中国的高薪活动也是干劲十足,但是,由于国家体制的不同,加上文化、习惯的差异,这些都成为商务活动的障碍,在中国工作的人多少都有过失败的经验,现在让我们来听听这30个人的失败经历,总结经验,从而获得在中国进行商务活动的要诀。



ビジネス失敗談 30連発!
失敗から学ぶ中国ビジネスのコツ

「いまは面接での話の内容を重視していません」、杉山さんは意外な選考方法を語った。「面接では誰もが装うものだと実感しました。顔、特に目で判断するようにしています。言葉や身なり、経歴は装うことができますが、顔や目はごまかせません」、まさに、「目は口ほどに物を言う」ということなのでしょう。また面接の際に待合室を設け、そこに中国人社員を座らせておき同じ面接者のふりをして会社の印象や考え方を聞くこともあるという。人の本質を見抜こうとする杉山さんのやり方だ。

その教訓は

面接の日にたまたまエレベーターでいっしょになったんです。ほかの人が乗ろうとしているのに彼は無理やりドアを開けました。その上「この会社の面接なんて楽勝、楽勝」などと会社の悪口も言っていました」と杉山さんに明かした。杉山さんは中国での面接の難しさを痛感した。

杉山さんの会社が住宅関連だけでなく人材・コンサルティングのビジネスも始めた2004年ごろのこと。業務拡大のためスタッフを新たに雇用することになった。何人も面接した結果、経歴が非常によく言葉にたけた人材を1人採用した。杉山さんはその人の話の内容や面接中の態度に特に好感を持った。しかし、その社員は言葉だけで実行が伴わず、誰からの信頼も得られないまま1カ月足らずで辞めていった。そのすぐあと、杉山さんは別の社員から驚くような話を聞かされた。

こんな失敗がありました



杉山拓さん

万克徳商務諮詢(上海)有限公司
総経理

①上海市中山西路1800号

兆丰环球大厦9楼J2室

☎021-6482-5228

杉山 拓 万克徳商務諮詢(上海)有限公司