

「ビジネス習慣の壁を乗り越えて、人を理解することで成功！」
日米の商習慣・文化のギャップ

How to Act? Business Behavior and Etiquette in the United States...

アメリカ合衆国におけるビジネスのルールとマナー

A. 最初の出会いで

アメリカは握手社会ですから...

- 男女関係なく、皆握手
- 短い時間に
- 「しっかり」と「痛い！」の違い
- 弱い握り方は、弱い人だと誤解されます。
- 自分より偉い方が先に出すのを待ちましょう。
- 男女の場合は、どちらが先でも良いです。

相手の目を見ながら、話しましょう。

名刺交換

- 「交換」するより、「配る」意味合いが多いです。
- 扱い方も乱暴と見られますが、悪意ではありません。

B. 世間話・会話

話しても良い話題:

- 天候
- 食べ物・レストラン
- 運動
- スポーツ観戦
- 映画
- お互いの国・出身地
- 滞在経験

話してはいけない話題:

- 人の健康・体重・容姿など
- 人種を巡る話題
- 政治
- 宗教
- 自分・他人の給料、財産
- (いきなりに) 詳しい住所など

C. 言葉・コミュニケーションについて

- No は No、Yes は Yes、Maybe は Maybe
- ビジネスの場合には自分の言いたいことははっきり言きましょう。
- 言いたいことを短い時間で、ポイントをはっきりさせましょう。人間の集中限度は 3~7 分です。

D. ミーティングに対する考え方。

- 事前に、資料を配ること。
- ミーティングの終わりに、何かの結論や結果を出しましょう。
- ミーティング時にコメントや質問をしましょう。

E. 職場では

- 「訊くのは恥ずかしいから、質問をしない」の落とし穴。
- 同僚には、ファースト・ネーム(名前)。最初の出会いからは、上司でも名前で良い会社もあります。
- 歯磨きは、1) 発表会の前、2) ミーティングの前、3) レセプション・集いの前。これは衛生より相手に対しての配慮。
- アメリカの職場では、「お任せ」のパターンが多い。いい意味で、信用の表示です。ただ、一々質問とたたき台を提出しますと、上司に違和感を持たれます。これは、「ほうれん草」(報告・連絡・相談)の理念で動く日本人には残念なことです。うまくやれば、アメリカでも「ほうれん草」が行えます。例えば、一々質問するより、定期的に、進捗状況のレポートを提出しながら、質問を項目別にして訊きます。そうすることで、ちゃんとした手順に従って進んでいることを上司に伝えることが出来、自分への信頼性が高まります。