

การติดต่อธุรกิจกับชาวญี่ปุ่น

สำนวนธุรกิจในภาษาญี่ปุ่น

1. สำนวนเกี่ยวกับความสัมพันธ์ในองค์กรและความสัมพันธ์ส่วนตัว

Tachiba o kangaeru:

วางตัวให้เหมาะกับตำแหน่งที่ดำรงอยู่ในองค์กรหรือสายอำนาจ

Tachiba ga aru:

สถานการณ์ที่เราไม่อาจเพิกเฉยต่อตำแหน่งที่ดำรงอยู่ในองค์กรหรือสายอำนาจ

Kao o tateru:

ระวังไม่ให้คนอื่นเสียหน้า

Kao o tsubusu:

ทำให้คนอื่นเสียหน้า

Ashinami ga sorou:

สถานการณ์ที่มีคนทำงานในทีมหรือโครงการเดียวกัน โดยมีกรอบและวิธีการคล้ายกัน

Hara o watte hanasu:

(แปลตามตัวอักษรหมายถึงการพูดแบบเปิดกระเพาะ) พูดตรงๆ

Dooki:

เพื่อนร่วมงานที่เริ่มงานในบริษัทในปีเดียวกัน

Senpai:

เพื่อนร่วมงานที่เริ่มงานในบริษัทก่อนที่ตนเองจะเข้าทำงาน

Koohai:

เพื่อนร่วมงานที่เริ่มงานในบริษัทหลังจากที่ตนเองเข้าทำงานแล้ว

Ishin denshin:

เมื่อสิ่งที่อยู่ในใจถูกถ่ายทอดออกมาให้คนอื่นรู้โดยไม่ต้องพูด

Mentsu:

เกียรดิหรือชื่อเสียง

2. สำนวนเกี่ยวกับลูกค้าและหุ้นส่วนทางธุรกิจ

otokui sama:

ลูกค้าที่มีความสำคัญมากๆ

osewani natteiru:

แสดงความรู้คุณและความขอบคุณต่อลูกค้าหรือหุ้นส่วนทางธุรกิจ

kaban mochi:

ผู้ช่วยที่คอยติดตามเจ้านายไปทุกที่ แต่ไม่ต้องทำอะไรนอกจากคอยหิ้วกระเป๋าเดินตาม
สำนวนนี้จะใช้เวลาที่ใครสักคนพูดถึงบทบาทของตนเอง

3. สำนวนเกี่ยวกับความกำกวม

Zensho suru:

จัดการปัญหาด้วยวิธีที่เหมาะสม สำนวนนี้จะใช้เมื่อหาวิธีแก้ปัญหามิได้

Mono wa iiyoo:

เรื่องบางอย่างอาจแสดงออกในลักษณะที่แตกต่างกัน และการจะทำให้เป็นขาวหรือดำขึ้นอยู่กับวิธีพูดของคุณเอง

Maemuki:

(แปลตามตัวอักษรหมายถึงมองไปข้างหน้า) ความคิดและทัศนคติแง่บวก

Fubanritsu:

กฎซึ่งเป็นที่รู้จักกัน โดยไม่ต้องพูด

Anmoku no ryokai:

สถานการณ์ที่ทั้งสองฝ่ายไม่ต้องเสียเวลาพิจารณาที่ละเรื่องเนื่องจากมีความสัมพันธ์กันมานานหรือมีเหตุผลอื่นอยู่เบื้องหลัง

(to iukotode) ato wa yoroshiku (onegaishimasu):

สำนวนที่ใช้พูดขอร้องให้มีการดำเนินงานตามที่ได้รับมอบหมาย แม้ว่าจะไม่เคลียร์นักว่าการให้ทำอะไร

Ikande aru:

คำขอโทษที่ผู้รับผิดชอบกล่าวเมื่อเกิดปัญหาขึ้น

Tamamushi iro:

เมื่อสถานการณ์อาจถูกตีความได้หลายอย่างขึ้นอยู่กับวิธีมองของแต่ละคน

4. สำนวนที่ใช้เลื่อนการสรุปผล

Yoosu o miru:

รอและคอยดูว่าเรื่องที่เกิดขึ้นจะดำเนินต่อไปอย่างไร

Kentoo suru:

หาหรือในเรื่องบางอย่าง เป็นสำนวนที่ใช้พูดเมื่อตั้งใจจะเลื่อนเวลาการสรุปผล

Kangaete oku:

แปลตามตัวอักษรหมายถึงหาหรือเกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่งสักระยะ มักจะมีนัยว่าต้องการจะเลื่อนการดำเนินงานนั้นออกไป

Ue no mono to soodan suru:

หมายถึงบุคคลที่ติดต่อด้วยจะกลับไปสำนักงานปรึกษากับหัวหน้าเพราะคนๆ นั้นไม่มีอำนาจ ในการตัดสินใจ

5. จำนวนที่ใช้สรุปผลการเจรจา

Suriawaseru:

มองหาจุดที่จะประนีประนอมกันเมื่อมีความเห็นขัดแย้ง

Medo ga tatsu:

เมื่อมีการวางเป้าหมายและแผนในอนาคตไว้อย่างคร่าวๆ

Muri o iu:

บังคับให้คนใดคนหนึ่งดำเนินงานบางอย่างซึ่งยากจะทำได้

Itta iwanai no sekai:

ตกอยู่กับการประชุมที่ไร้ประโยชน์ เช่น “ตอนนั้นคุณพูดอย่างนั้นอย่างนี้” โดยได้รับคำตอบว่า “ไม่ ผมไม่เคยพูดอย่างนั้น”

Te o utsu:

ยอมรับเงื่อนไขหลังจากการเจรจาอันยาวนาน

Dame oshi suru:

ยื่นข้อหรือรับรองเฉพาะเมื่อเกิดบางสิ่งบางอย่างขึ้น ดำเนินงานไปที่ละเอียดละน้อยในขณะที่ค่อยๆ พูดว่าเรื่องต่างๆ ดำเนินไปอย่างไร

-Yooni tsutomeru/doryoku suru:

ใช้ความพยายามดำเนินการให้บรรลุตามความต้องการของหุ้นส่วน

6. จำนวนที่ใช้พูดปฏิเสธทางอ้อม

Kibishiii:

บอกเป็นนัยว่าคงยากจะทำตามความต้องการที่อยู่ยากนี้ได้

-Wakeni wa ikanai:

แปลตามตัวอักษรหมายถึง “คนที่ไม่สามารถทำบางสิ่งบางอย่างได้” มักจะหมายถึงการวิจารณ์ความสามารถของผู้พูดเอง

Konkai wa chotto:

จำนวนที่มีนัยว่าตอบปฏิเสธแบบตรงๆ (แม้ว่าจะไม่มีคำตอบปฏิเสธในวลีนั้นเลย)

-Shikaneru:

แปลตามตัวอักษรหมายถึง “เป็นไปได้” แต่มีนัยว่าอ้างถึงสถานการณ์ภายนอก เช่น ปัญหาแวดล้อม

nanshoku o shimesu:

เมื่อคนใดคนหนึ่งไม่เต็มใจอนุมัติเรื่องนั้น

Zenrei ga nai:

ไม่มีอะไรมาก่อนหน้านี้ (ฉะนั้นเราจึงทำอะไรไม่ได้)

7. จำนวนที่ใช้พูดให้หลุมเครือว่าใครเป็นผู้รับผิดชอบ

Yoginaku sareru:

เป็นจำนวนที่ใช้เมื่อผลที่ออกมาไม่ตรงกับความตั้งใจเนื่องจากปัจจัยภายนอก

Shikataganai / itashikatanai / yamuoenai:

อาจไม่มีทางเลือกอื่นอีกนอกจากต้องขกเล็ก

- koto ni naru:

บอกเป็นนัยว่าการหาหรือจะนำไปสู่อะไร