

台湾進出を考える場合の留意点

1：通訳者の選定

一般に台湾人は勝手に解釈する傾向があるので通訳者の選定には注意が必要。特に専門用語、専門知識が必要になる場合は具体的に内容を説明し、相当レベルの通訳者の選定を依頼すること。

学生の通訳などは直訳のみの通訳をしがちで全体の流れ、意味を掴めないことが多い。

2：パートナー選択（企業規模より経営者の理念とやる気）

（象と雀の異同に注意を払う）

象（大企業）と雀（中小企業）それぞれの接する方法に工夫しなければならない。

3：契約内容と条件の確認が重要

（双方認識のズレの可能性がある）

言葉の認識と解釈のズレによって問題が起きやすいので、契約書などは特に念入りに双方が細かく確認し合うことが重要。

4：何とかなると言う言葉に注意

台湾人は自信、確信がもてない時でも、悪意無く、先に口で約束してしまう場合があるので、必ず途中での再確認が必要。

例：どうしても一週間以内に納入して欲しい...答え：なんとかします。（実際難しいけれど、何とかなると安易に考えて返事をしてしまう。） 要注意
台湾人の言う「何とかなる」は日本人のそれと比較して、成功の確率は低いと考える方が安全。

解決方法 納期確約を書面でもらうこと。

5：台湾の政治に深く関与しない

どこの国でも共通だとは思いますが、特に台湾では政治に関することは話題にしないこと。（中立の場合の方が無難）

現与党 陳水扁政権から次の新政権へ移行（3月総統選、馬英九と謝長廷の戦い）

6：計画性の緻密さ、綿密さを考慮する

思いついたらすぐに行動に移す傾向があるので、計画はしばしば変更されることが多い。
日本人の緻密さで計画の段階から綿密に指導、監督をする必要あり。

7：曖昧な言い方はだめ

中途半端に返事をしたり、はっきり物事を言わないと勝手に解釈され、誤解が生じて後日の紛争のもと。 曖昧な物言いは絶対しないことが大切。