

日语口语：ビジネス会の基本（五）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/147/2021_2022__E6_97_A5_E8_AF_AD_E5_8F_A3_E8_c105_147620.htm 第5章 相とアドバイ

ス仕事の相でもプライベートなでも、上司というのは相されるとうれしいものなので、上手に相を持ちかけるというのは、ビジネスマンの世の一つです。また、相を受けたとき、どのようにアドバイスできるかでその人のもまってきます。ここではこうした相とアドバイスの仕方を取り上げます。1、仕事上の相（1）苦情理について相する李：退社に申しないのですが。#12539.：ちょっと、せて

。#12539.#12539.#12539.至急、した方がいいわね。李：はい。ところが、あいにく担当者が外出中では取れないんです。どうすればよろしいでしょうか。#12539.：うん、いいよ。何？李：はA社から、このような共同企画の提案がなされたのですが、#12539.#12539.#12539.（文を渡す

）#12539.#12539.：ちょっと、せて。#12539.#12539.#12539.ふんふん、いいじゃないか。李：ええ、私もそう思ったのですが、あちらには上司と相した上で改めてお返事すると答えておきました。（3）社内の人だけの相李：、今よろしいでしょうか。#12539.：何か困っていることがあるのか。李：はい。は、もっと早くご相すべきだったのですが、

君と　　さんが何かにつけて立し、品チムのまとまりがつかなくなっていて、それで、どうしたらいいか、にご相に伺いました。#12539.#12539.常套表と解#12539.

は#12539.#12539.#12539.なのですが、どうすればよろしいでし

ようか は#12539.#12539.#12539.のですが、 のご意をおかせいた
たいと思ひましては、 に折り入ってご相したいことがある
んですが もっと早くご相すべきだったのですがここでは上
司に仕事にすることを相するケスを取り上げました。仕事
上の相でも、 プライベートなことの相でも、 相手の都合をね
た上で相を持ちかけます。 ですから、 #12539.のように「
は#12539.#12539.#12539.。 先#12539.#12539.。 先#12539. : いい
わよ。 じゃ、 仕事が終わってから、 どこかゆっくりせるところ
にいきましょう。 李 : ありがとうございます。 (2) 相
を受ける <みごとをく > 同僚#12539. : ちょっと、 んでいる
ことがあって、 それで#12539.#12539. : ここじゃ、 ちょっ
と#12539.#12539.#12539. (茶店で) #12539.#12539. : うん、 は
人事の A さんから婚を申しまれちゃったんだけど、 んでる
んだ。 李 : 好きじゃないの ? それとも、 何かがあるの ? 同
僚#12539.#12539.。 < 同僚を励ます > 同僚#12539. : 君に相に
ってもらいたいことがあるんだ。 李 : うん、 いいよ。
#12539.#12539.#12539. 同僚#12539. : でも、 すっかり自信をな
くしちゃったよ。 それに、 会社にも迷惑をけちゃったし、
それで、 もう会社を辞めようかと思つて。 李 : 君らしくない
ぜ。 次にがんばればいいじゃないか。 会社を辞めても何
の解にもならないじゃないか。 同僚#12539.#12539.。 李 : に
でも矢はあるよ。 とにかく今日は嫌なことは忘れてもう。
常套表と解#12539. ちょっと困ったことがあって、 それ
で#12539.#12539.#12539. 相したいことがあるんだけど
、 #12539.#12539.#12539. ぜひ、 さんにいていただきたい
ことがあるんですが、 #12539.#12539.#12539.、 人的にご相し

たいことがあるんですが、今、おいただけないでしょうか#12539.のように前置きの言で相手の都合をね、率直に相すればいいでしょう。人的なみ事の合、相を受けたものは励ましたり慰めたりすることになりますが、日本人がよく使う励ましの言を#12539.相にっていただきたい) ことがあるんですが、#12539.#12539. : 娘の高校学のお祝いにパソコンをってやりたいと思っているんですが、当なものはありませんか。店 : 娘さんは今度高校一年生になられるんですか。おめでとうございます。あのう、それで、ご予算はいかほどでございますでしょうか。客#12539.#12539.。店 : 何かご希望のがございますか。客#12539. : じゃ、そのパソコンをせてください。店 : はい、では、こちらにどうぞ。(2) 商品の介店 : ご予算から申しますと、この二のがおめですが、いかがでしょうか。客#12539. : じゃ、どうして段がほぼ同じなんですか。店 : はい、こちらは性能はやや劣りますが、ワプロ、インタネット、メルといった普段よく使うソフトがセットでついていて、ってったその日からすぐ使えます。客#12539. : いいえ、初めてです。店 : でしたら、私はソフトがセットの方がよろしいかと思いたしますが。それに、にソフトをうとなると、局、お高くついてしまいますから。客#12539.#12539.(二つのソフトで、にメルソフトをかしてみる)#12539.#12539. : かに。店 : 店の私が申し上げるのもなんですが、最近はや年新が出て、性能がよくなるばかりか、お段も安くなる向にあります。ですから、入として、あまり高いをおいになるのはおめできません。客・. : いやあ、これはご切にどうも。じゃ、こちら

のソフトつきのにします。店：どうもありがとうございました。これ、私の名刺ですが、使っている上で何かがありましたら、こちらにおください。これはかなり忠にあるパソコンショップでのやりとりを再したものです。最近のお客は目が肥えていますし、情も持っていますから、やみくもにりもうとするよりも、＜アドバイス＞の会のように、お客の立に立ってアドバイスする方が好感を持たれますし、またり上げも伸びるでしょう。また、に店としてのアフタサビスではなく、人としてもアフタサビスをする店がえています。そうすれば、店人とお客との信が生まれ、客が客を介してとり上げにつながっていきます。これは、あらゆるビジネスの世界に共通して言えることではないでしょうか。この会例、参考になりましたか。100Test 下载频道 开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com