

【公開講座】中華圏ビジネス/実践スキルアップセミナー

価値観と仕事観/基本理解コース 7時間

時 間	主なテーマ	各セッションでの解説ポイント/理解項目
10:00	1) 中華圏ビジネスの注意点/異文化理解の基本姿勢 1-1 人間関係構築のヒント/「贈り物」の重要性 1-2 「あたりまえ」を疑ってみる/問題意識の共有 1-3 地域差/世代差/職業差/経歴差で中国を見る 1-4 「異文化理解」を深める3つの段階 ◇ケーススタディ「絶対に選んではいけない贈り物」	・中国、台湾、香港など「華人」が持つ共通の価値観や仕事観を理解 ・中国人はなぜ自己主張が強いのか？なぜ喧嘩するように話すか？ ・中国人はなぜ謝らないのか？謝らない理由とその背景を理解 ・食事をごちそうになった翌日になぜ「お礼」を言わないのか？ ・割り込む、並ばない、我先争ってバスに乗り込む中国人の行動とは？ ・上海人と北京人の違いとは？地域による違い/世代による違い ・中国人に「贈り物」としてふさわしくない品物(禁止4品目)
11:00	2) 中国人の価値観と考え方/独特なコミュニティ感覚 2-1 「黄色いタマゴ」/中国人の独特なコミュニティ感覚 2-2 「外人」と「熟人」/対人関係を定める距離感 2-3 「黄色いタマゴ」の発展型が「花びら型コミュニティ」 2-4 「急接近型」/「距離感重視型」(人間関係構築法) ◇ケーススタディ「その時、あなたは？」(3つの質問)	・中国人はなぜ「家族」を大切にするか？(コミュニティ感覚を比較) ・中国人はなぜ「友人」を大切にするのか？「老朋友」の意味とは？ ・「自己人」を理解する、独特なコミュニティ感覚から彼らの価値観を紐解く ・「貸し」と「借り」をどちらも大切にす中国/日本人との違いとは？ ・「年収いくら？」「結婚は？」とプライベートな質問をしてくる中国人 ・「熱烈歓迎」の意味とその背景、人間関係構築のノウハウと注意点 ・守るべきマナー、モラル、ルールについて、考え方/価値観の違い
12:00	休憩	
13:00	3) 中国人ビジネスパーソンの仕事観と就業意識 3-1 「社員管理のドーナツ」(7つのキーワード) 3-2 優秀な社員を採用するコツ(権限と責任) 3-3 社員の定着率/仕事の意識付け(目標/評価/基準) 3-4 金銭ではないインセンティブの形(成果と報酬) ◇ロールプレイ「同僚に残業を頼む」	・中国人はどうして同僚の残業を手伝わないのか？ ・中国人はどうして「情報の共有」が苦手なのか？ ・中国人はなぜ「ホウレンソウ」(報告/連絡/相談)が苦手なのか？ ・中国人はなぜ「給与明細」を見せ合うのか？(中国人の「顕示欲求」) ・会社を辞めさせないコツ、定着率を上げるためのポイント ・中国人は「拝金主義」か？お給料の善し悪しが転職の動機か？ ・インセンティブを工夫することによって働くモチベーションを上げる取り組み事例
14:30	4) チームワークの育て方/リーダーの人選 4-1 中国型チームワークと日本型チームワーク 4-2 中国型/日本型のリーダーの役割の違い 4-3 会社への「忠誠心」、個人への「忠義心」 4-4 中国人社員に対する「忠誠心」の育て方 ◇グループディスカッション「理想的な上司像/チームワークの形」	・中国型チームワークと日本型チームワークの違いとは？ ・中国型リーダーと日本型リーダーの違いとは？ ・中国人と日本人、会社に対する「忠誠心」の違い ・中国人にとって理想の上司とは？会社に対する「忠誠心」を育て方 ・日本企業の現地法人駐在員が陥りやすいチームワークの指導ミス ・「黄色いタマゴ」と「社員管理のドーナツ」を理解、社員の指導に活用 ・中国人にとってなぜ日本企業(現地法人)が人気がないのか？
16:00	4) 中華圏ビジネスにおける禁止事項と禁止フレーズ 4-1 禁止項目×4 (やってはいけないこと) 4-2 禁止フレーズ×4 (言っちゃいけないこと) 4-3 注意フレーズ×4 (日本人が陥りやすいミス) 4-4 日本人が陥りやすいギャップ/注意すべきマナー ◇ロールプレイ「居酒屋で部下の不満を聞く」	・中国人はなぜ謝らないか？(謝らない理由を3つのポイントで解説) ・中国人はなぜ反論に反論するのか？(反論に反論させないコツ) ・中国人に対する注意の仕方、叱り方(良い事例と悪い事例とを比較) ・「言い訳」をする中国人への対応、「責任逃れ」をする中国人への対処 ・中国人の「面子」、日本人が理解できない潰された面子の「深刻さ」 ・効果的な「仕事の頼み方」、「指示の仕方」、「説明の仕方」 ・「以心伝心」/「空気を読む」が通じない「理由」とその「背景」を理解
17:30	◇まとめ 6-1 中華圏ビジネスに向き合う姿勢/3つのポイント 6-2 「なるほどポイント」の振り返り 6-3 QA	・自分たちが「あたりまえ」と思っていることをもう一度疑ってみる ・「会社」という看板を外して中国人と向き合ってみる ・ネットワーク力がビジネスを成功に導く「鍵」 ・「その人のその先のネットワーク」という言葉の意味 ・中国の「異文化理解」を深めることは日本の「特殊性」に気付くこと
18:00	◇グループディスカッション「気づきポイントの整理と実践目標」	・相互理解のために必要な心構え/考え方、異文化に向き合う基本姿勢

■教材① ■「中国基本理解テキスト」(バインダーノート): 中国の政治、経済、歴史、民族などをまとめたテキスト/データ集 ■教材② ■ワークショップ用「ケーススタディ」: 具体的な事例をもとにグループ内で意見交換を行う課題、予め設定されているキーワードに基づきポイントを解説 ■セッションによっては「ロールプレイ」を導入、グループ内で擬似的にコミュニケーションギャップを再現、よりリアルな体感を通じて学ぶ ■教材③ ■解説用「ポイントノート」: 予め設定してあるキーワードを解説するための書き込み式のノート ■課題図書 ■「知っておくとすぐに役立つ中国人の面子」(総合法令出版/吉村章著): 事前課題として導入/または復習用教材としての導入も可能 ■参考図書として「中国人とうまくつきあう実践テクニック」、「すぐに使える中国人との実践交渉術」(吉村章著/総合法令出版)「ゼロからの知識シリーズ中国ビジネス入門」(吉村章著/イラスト弘兼憲史 幻冬舎) ■ケーススタディとして「贈り物のマナー」、「食事のマナー」、「お酒の飲み方/お酒のマナー」など導入することも可能。