

異文化理解/実践スキルセミナー(中華圏ビジネス) 価値観と仕事観/基本理解コース 8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
9:00	1)中華圏ビジネスの注意点/異文化理解の基本姿勢 導入セッション 1-1 「あたりまえ」を疑ってみる/問題意識の共有 1-2 「異文化理解」を深める3つの段階 1-3 地域差/世代差/職業差/経歴差で中国を見る ◇ケース・スタディ 「食事会の席順/上座と下座」	・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 ・中華圏ビジネスパーソンの特徴を理解する、日本人が知っておくべきこと ・文化の違いから生じるコミュニケーションギャップ、踏んではいけない地雷 ・知ってさえいれば避けることができるミスやコミュニケーションギャップ ・危ないパートナーと信頼できるパートナーの見分け方 ・異文化理解に向き合うための3つの基本姿勢 ・地域による違い、世代による違い、学歴・経歴による違いを整理する
10:30	2)中国人の価値観と考え方/独特的なコミュニティ感覚 2-1 「黄色いタマゴ」/中国人の独特的なコミュニティ感覚 2-2 「外人」と「熟人」/対人関係を決める距離感 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) ◇ワンポイント・クエスチョン「家族、親友、友人、世間」	・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、独特的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る中国人/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 ・人間関係構築に役立つ4つのツール、食事、お酒、たばこ、贈り物
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」	・部下へ指示の仕方と注意点、仕事に対するモチベーションの与え方 ・目標の設定、評価をする際に注意すべきこと、基準の違い ・報告/連絡/相談(ホウ・レン・ソウ)に対する考え方の違い ・どうして「情報の共有」が苦手なのか? ・どうして「同僚の残業」を手伝わないのか? ・どうして「給与明細」を見せあうのか? ・「転職者」を出さないコツ、「定着率」を上げるための取り組み
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 ◇ワンポイント・クエスチョン「雇用契約書/給与明細/自分の値段」	・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? ・中国人にとって理想の上司とは? 会社に対する「忠誠心」を育て方 ・欧米型とも違う中国型チームワークの特殊性、中国型リーダーの特長 ・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 ・中国人にとってなぜ日本企業(現地法人)は人気がないのか? ・中国人社員に向き合う姿勢、3つのステップで人材を育成する
16:00	5)中華圏ビジネスにおける禁止事項と禁止フレーズ 5-1 禁止項目×4 (やってはいけないこと) 5-2 禁止フレーズ×4 (言ってはいけないこと) 5-3 注意フレーズ×4 (日本人が陥りやすいミス) 5-4 日本人が陥りやすいギャップ/注意すべきマナー ◇ワンポイント・クエスチョン「Do's and Don'ts×8つのポイント」	・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、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	6)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 信頼できるパートナーと危ないパートナーの見極め方 6-3 気づきポイントの整理/全体の振り返り 6-4 QA ◇グループディスカッション 「なるほどポイントと今後の実践目標」	・食事のマナー、食事の席で絶対にやってはいけないこと禁止事項 ・お酒のマナー、お酒の「勧め方」と「断り方」、乾杯攻撃への対処法 ・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	終了	

■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、民族など基本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「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、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 ■ケーススタディは企業ごとにカスタマイズも可能 ■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」(総合法令出版/吉村章著)「すぐに使える中国人との実践交渉術」(総合法令出版/吉村章著)「ゼロからの知識シリーズ中国ビジネス入門」(幻冬舎/吉村章著/イラスト弘兼憲史)最新刊は「中国とビジネスをするための鉄則55」(アルク/吉村章著)

異文化理解/実践スキルセミナー(中華圏ビジネス) ビジネス折衝/交渉術コース 8時間		
時 間	内 容	各セッションでのポイント
9:00	1)中華圏ビジネス/異文化理解の基本ポイント 1-1 中国人ビジネスマンの仕事観と就業意識 1-2 「チームワーク」の育て方、「忠誠心」の育て方 1-3 中国人の価値観とコミュニティ感覚 1-4 中国出張時/現地駐在の注意点 ◇ケーススタディ「日本企業が陥りやすいトラブル/課題」	・中国人ビジネスマンの就業意識、日本人との違い/注意ポイント ・部下に信頼される理想的な日本人上司とは? 嫌われる行為とは? ・「チームワークの形」と「求められるリーダー像」の違いを理解する ・中国人部下に接するときの注意点、必ず知つておくべき彼らの仕事観 ・取引先の中国人と接するときに注意点、価値観/考え方の違い ・出張時/現地駐在で、社内外で人間関係を構築するときの注意点 ・「黄色いタマゴ」と「社員管理のドーナツ」、2つの図形で中国人を完全理解
10:30	2)ビジネス折衝・交渉術の基本/主張のテクニック 2-1 「主張することが評価される文化」 2-2 「議論は消去法で進む」(天秤消去法) 2-3 主張のテクニック「1+3主張法」 2-4 主張テクニック応用編「メリ・デメ法」「三択法」 ◇ケーススタディ「もし、中国語を学ぶなら…」	・主張すべきことは主張する、「Yesは Yes と言う、NO は NO と言う」 ・議論はまず主張を出し合うことから、議論は「消去法」で進める ・効果的な主張のテクニック(結論から告げる(ポイント3つ宣言) ・議論は「三択法」で進める、説得は「メリ・デメ法」で進める ・「中国的ホンネとタテマエ」と「日本のホンネとタテマエ」の違い ・「起承転結」型スピーチは避けるべき(よくある失敗パターン) ・交渉は「対等」な立場で、交渉の「決定権」を明確に
12:00	休憩	
13:00	3)ビジネス折衝・交渉に臨む基本姿勢と注意点 3-1 「日本の交渉」と「中国的交渉」の違い 3-2 交渉のスケジュール管理/交渉者の格 3-3 「基準の感覚差」、コミュニケーション・ギャップを避ける 3-4 メールのやり取りの注意点 ◇ロールプレイ「ホームゲートウェイ・ルーターの調達」 Episode(1)	・まとめるための交渉をする日本人、協調や調整を重視する日本人 ・スムースに運んだ交渉/早くまとまった交渉はよい交渉か? ・結果を勝ち取るための交渉をする中国人、ぎりぎりまで粘る中国人 ・必ずある「落としどころ」、その見つけ方と引き出し方 ・交渉に臨む際に知っておきたい3つの注意点 ・交渉は対等な立場で臨むべき/決定権がない相手との交渉はない ・「知っている」の基準、「できる」の基準、「わかりました」の基準、
14:30	4)ビジネス折衝・交渉術/信頼できるパートナーの見極め 4-1 質問のテクニック、5W1H は原則禁止 4-2 質問には3つの「型」がある 4-3 「3つの没有」に要注意、「問題ない」は問題あり 4-4 信頼できるパートナーと危ないパートナーの見極め方 ◇ロールプレイ「ホームゲートウェイ・ルーターの調達」 Episode(2)	・効果的な質問の仕方、相手が答えやすい質問の組み立て方 ・本質を聞き出すためには3つのステップを踏んで質問する ・「問題ない」という中国人への対処法、「問題ない」は問題あり(?) ・「没有問題」、「没有関係」、「没有弁法」の意味/言葉の背景 ・「没有関係」とは、問題がかなり深刻な状態に陥っている ・「没有弁法」とは、手を尽くした、不可抗力であるという気持ちを含む ・3つのチェック方法、「仮説力チェック」「自分流チェック」「自分流チェック」
16:00	5)ビジネス折衝・交渉術/反論のテクニック 5-1 注意すべき4つの中国的交渉カード 5-2 交渉を効果的に進める「役割分担」 5-3 「公式折衝」と「非公式折衝」の場を有効活用 5-4 ポジションの有効利用、仮説としての反論方法 ◇ロールプレイ「ホームゲートウェイ・ルーターの調達」 Episode(3)	・「ダメ元」「ゴネ得」の主張、「議論の蒸し返し」への対処法 ・「交換条件」には「逆交換条件」で対抗せよ ・「論点のすり替え」の対処法、中国的交渉カードの逆利用 ・無理な要求を突きつけてきたときの対処方法 ・食事の席でビジネスの話を持ち出すことは良いことか? ・反論すべきポイントの効果的な見つけ方、反論の有効性の見極め ・相手が強硬な姿勢に出たときの対処法、反論をかわすテクニック
17:00	6)交渉の「事前準備」と通訳の有効活用法 6-1 交渉に臨む「事前準備」の重要性 6-2 メモの取り方、発言の仕分け/傾聴の姿勢 6-3 議事録、発言録、契約書の重要性 6-4 通訳を有効に使いこなすテクニック <まとめ>「なるほどポイント」の整理 Q&A	・交渉の事前準備のコツ、問題点の整理法、論点の見つけ方 ・「議事録」は必ず残す、重要な発言はメモを残す(発言録) ・効果的なメモの取り方、論点の整理のためにノートをうまく使う方法 ・重要ポイントを相手に伝える方法、主張の仕方/強調の仕方 ・通訳の良し悪しは交渉を大きく左右、通訳の探し方/選び方 ・通訳選びのチェックポイント、通訳の責任感と資質をどう見極める? ・通訳を使うとき「話し手側」が注意すべきポイント、言葉の伝え方
18:00	終了	

■教材①■「中国基本理解テキスト」(パインダーノート):中国の政治、経済、歴史、民族など基本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 ■「ロールプレイ」を導入し、場面に応じてエピソード1から4までストーリーが展開し、よりリアルなビジネス折衝の場面を体感を通じて学ぶ ■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 ■ケーススタディは企業ごとにカスタマイズも可能 ■課題図書■「すぐに使える中国人との実践交渉術」(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」、「知っておくとすぐに役立つ中国人的の面子」(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) 最新刊は「中国とビジネスをするための鉄則55」(吉村章著/アルク)