

## 異文化理解/実践スキルセミナー(中華圏ビジネス) ビジネス折衝コース &lt;C&gt; 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)ビジネス折衝の基本、主張のテクニック 1-1 「主張することが評価される文化」 1-2 「議論は消去法で進む」(天秤消去法) 1-3 主張のテクニック「1+3主張法」 1-4 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「中国語を学ぶときの注意点を考える」	・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
10:30	2)ビジネス折衝、現場事例から注意すべきポイント 2-1 「3つの没有」に要注意 2-2 「基準の感覚差」に要注意 2-3 折衝相手のレスポンスで注意すべきポイント 2-4 初対面の相手、名刺交換時の注意点 ◇ケーススタディ「仮説力チェック」	・「問題ない」という中国人への対処法、「問題ない」は問題あり(?) ・ミーティングでひとりひとりが自分の意見を勝手に発言をするケース ・報告や連絡事項に関して情報の共有ができるていないケース ・自発的な提案、協力して問題の発見に取り組む姿勢に欠けるケース ・反論に反論するケース、非を認めない/責任を転化するケース ・中国ビジネスで以上のようなケースへの対処法、予防措置について ・「仮説力チェック」でわかる信頼できる中国人、「可能性の数値化」
12:00	休憩	
13:00	3)ビジネス折衝、基本姿勢の違いと議論の注意点 3-1 「日本の交渉」と「中国的交渉」の違い 3-2 注意すべき4つの中国的交渉カード 3-3 「ダメもと/ゴネ得」の主張、「議論の蒸し返し」 3-4 「交換条件」、「論点のすり替え」 ◇ケーススタディ「4つの中国的交渉カードを体験」	・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 ・無理な要求を突きつけてくるケースの対処方法 ・同じ事を何度も蒸し返す/決着している事を持ち出すケースの対処法 ・論点の意図的にすり替えてくるケースの対処法
14:30	4)ビジネス折衝、「契約」を交わす上での注意点 4-1 「契約は努力目標」と考える中国人 4-2 より良い「改善策」で継続的に「現場修正」 4-3 中国人の「自分流」に要注意 4-4 「契約厳守」の3原則(失敗事例に見る「非3原則」) ◇ケーススタディ「契約後、契約履行までのチェックポイント」	・どうして中国人は契約を守らない(?)のか、その理由とは? ・どうして中国人は一度決めたことを自己判断で変えてしまうのか? ・「契約は努力目標」とさせないためのチェックポイント×3 ・効果的なメールのやり取り、レスを早めるメールの書き方テクニック ・交渉に臨む「基本姿勢」、交渉相手の「権限」と「格」 ・反論に反論しないテクニック、反論に反論するテクニック×4、 ・食事の席でビジネスの話を持ち出すことはよいか?
16:00	5)通訳の選び方、通訳を使いこなすテクニック 6-1 通訳を有効に使うための基本理解/基本姿勢 6-2 話し手側が注意すべきポイント 6-3 優秀な通訳者を探し方/チェックポイント 6-4 通訳は最高の「味方」、最強の「戦力」 ◇ケーススタディ「こんな通訳は yes? no?」	・通訳の探し方、通訳の選び方(人選のチェックポイント) ・通訳の資質がわかるチェックポイント、プロの通訳の必須アイテム ・こんな通訳は避けたい NG 通訳 × 3つの事例 ・通訳経費の見積り、適正な通訳経費(予算)の目安 ・通訳がメモと記憶で対応可能なフレーズの長さ、話の区切り方のテクニック ・通訳が訳した内容の再チェック、中国側の理解度を確認する方法 ・事前打ち合わせはどこまですべきか、事前準備/最低限のチェックポイント
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 ◇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」	・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 ・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 ・「自分の目の前に現れる中国人は自分の鏡である」 ・「出張者」向け、「赴任者」向けのアドバイス ・中華圏ビジネス/異文化理解セミナー/内容の再チェック
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 ■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的の面子」(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)