

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」	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>危ないパートナーと信頼できるパートナーの見分け方</li> <li>異文化理解に向き合うための3つの基本姿勢</li> <li>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</li> </ul>
10:30	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ケーション感覚 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) ◇ワンポイント・クエスト「家族、親友、友人、世間」	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国人はなぜ「家族」を大切にするのか？(コミュニティ感覚を比較)</li> <li>中国人はなぜ「友人」を大切にするのか？「老朋友」の意味とは？</li> <li>「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</li> <li>「貸し」と「借り」をどちらも大切にしている中国人/日本人との違いとは？</li> <li>「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</li> <li>「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</li> <li>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</li> </ul>
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 「社員管理のドーナッツ」(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」	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>目標の設定、評価をする際に注意すべきこと、基準の違い</li> <li>報告/連絡/相談(ホウ・レン・ソウ)に対する考え方の違い</li> <li>どうして「情報の共有」が苦手なのか？</li> <li>どうして「同僚の残業」を手伝わないのか？</li> <li>どうして「給与明細」を見せあうのか？</li> <li>「転職者」を出さないコツ、「定着率」を上げるための取り組み</li> </ul>
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・クエスト「雇用契約書/給与明細/自分の値段」	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国型チームワークと日本型チームワークの違いとは？</li> <li>中国型リーダーと日本型リーダーの違いとは？</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>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？</li> <li>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</li> </ul>
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 (言っちゃいけないこと) 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・クエスト「Do's and Don'ts×8つのポイント」	<ul style="list-style-type: none"> <li>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)</li> <li>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)</li> <li>中国人に対する、叱り方(良い事例と悪い事例とを比較)</li> <li>「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</li> <li>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」</li> <li>効果的な「仕事の頼み方」、「指示の仕方」、「説明の仕方」</li> <li>「以心伝心」/「空気を読む」が通じない「理由」とその「背景」を理解</li> </ul>
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」	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>「会社」という看板を外して中国人と向き合ってみる</li> <li>ネットワーク力がビジネスを成功に導く「鍵」</li> <li>「その人のその先のネットワーク」という言葉の意味</li> <li>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</li> </ul>
18:00	終了	

■教材①「中国基本理解テキスト」(パンダーノート): 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「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、必ず知っ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、中国語を学ばなら…」	・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 「日本的交渉」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 ・スムーズに運んだ交渉/早くまとめ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 ・交渉に臨む際を知っておきたい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」(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 ■「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)