

中華圏ビジネス/異文化理解・実践スキルアップセミナー 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 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組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)
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) ◇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」をどちらも大切にしている中国人/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 ・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 (言ってはいけないこと) 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 ◇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」	・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 ・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
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。

中華圏ビジネス/実践スキルアップセミナー 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「ある日本人総経理の悩み」	・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の注意点、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「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「日本的ホンネとタテマエ」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 3-1 「問題ない」は「問題あり」/「3つの没有」に要注意 3-4 「信頼できる中国人」と「危ない中国人」の見極め方 ◇ケーススタディ「ヘルスカアギアの生産委託」 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 ・「問題ない」という中国人への対処法、「問題ない」は問題あり(?)
14:30	4) ビジネス折衝・交渉術/反論のテクニック 4-1 注意すべき4つの中国的交渉カード 4-2 交渉を効果的に進める「役割分担」 4-3 「公式折衝」と「非公式折衝」の場を有効活用 4-4 ポジションの有効利用、仮説としての反論方法 ◇ケーススタディ「ヘルスカアギアの生産委託」 Episode(2)	・「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、反論の有効性を見極め ・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
16:00	5) ビジネス折衝・交渉術/交渉に臨む姿勢 5-1 「契約は努力目標」と考える中国人 5-2 「改善策」で「継続修正」を行う中国人 5-3 「基準の感覚差」に要注意 5-4 中国人に契約を守らせる「3ない原則」 ◇ケーススタディ「ヘルスカアギアの生産委託」 Episode(3)	・どうして中国人は契約を守らない(?)のか、その理由とは？ ・どうして中国人はハウ・レン・ソウが苦手か?(中国人の「自分流」) ・「できるだけ早くお願い…」と依頼した仕事はいつ完成する？ ・「あの人をよく知っている…」というふたりの親密度はどのくらい？ ・「譲れるポイント」の事前準備が交渉を有利に進めるための秘訣 ・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 ・「契約は努力目標」とさせないためのチェックポイント×3
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	・交渉の事前準備で注意すべきこと、事前準備の進め方、チェックポイント ・「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、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 ■各セッションに「ロールプレイ」「交渉シミュレーション」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 ■「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): 事前課題または復習用教材として導入