

異文化理解/実践スキルセミナー(中華圏ビジネス) <A> 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」と「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」を大切にするのか？(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) 「信頼できる中国人」と「危ない中国人」の見分け方 3-1 中国人の「面子」からわかる人間関係構築法 3-2 人間関係構築を広げるための「面子」理解×4 3-3 「貸し」と「借り」を繋いで人間関係を深める 3-4 「タマゴの関係」と「義の面子」 ◇ツイッター式3つの質問「中国人の面子、日本人の面子」	・人脈(ネットワーク力)を自慢する中国人の本当の理由 ・時計、バック、スーツ、ネクタイ、車、中国人のブランド志向の背景 ・グルメ自慢から始まる人間関係を構築していくプロセス ・「彼は私の老朋友」という中国人の友達の親密度(基準の感覚差) ・絶対に人を裏切らない自己人の関係、中国人の義理堅さ/絆の強さ ・時には世代を跨いで繋ぐ「貸し」と「借り」(人情の貸借関係) ・中国人に学ぶべき「人間観察力」と「人物評価術」(毎日がプチ面接)
14:30	4) 中国人との人間関係構築方法 4-1 「3つの没有」に要注意 4-2 「仮説力チェック」で信頼できる中国人を見極め 4-3 基準の感覚差、共通のモノサシ 4-4 「契約は努力目標」契約を守らせる3原則 ◇ケーススタディ「もし、『没有問題』と言う中国人が現れたら」	・「問題ない」と言う中国人は「問題」があり(問題を探り出すテクニック) ・「気にしないで」と言うとき、問題はかなり深刻な段階に陥っている ・「仕方ない」と言わせてはすでに手遅れ(不可抗力/言い訳/あきらめ) ・できるだけ早く「問題」を見つけ出すためには「仮説力チェック」が有効 ・中国人の「できる」と日本人の「できる」の基準の違い ・「契約」を努力目標(?)と考える中国人のビジネスに取り組む姿勢 ・「契約」や「約束」を守ってもらうための日本側からの取り組み
16:00	5) 食事とお酒のマナー 5-1 お酒のマナー、「乾杯3原則」と「乾杯非3原則」 5-2 中国テーブルマナー(禁止事項×4) 5-3 「貸し」と「借り」を繋ぎ人間関係を深める 5-4 信頼関係構築の3つの段階まとめ ◇ケーススタディ「食事会のマナー/お酒のマナー」	・日本人が知らずにやっている「お酒を飲むとき」のマナー違反 ・「乾杯」の上手な断り方、「乾杯攻撃(乾杯ターゲット)のかかわり方 ・どの席が「上座」？どの席が「下座」、日本式と中国式の常識の違い ・コップに挿してある「ナフキン」、この席には特別な意味がある ・ゲストの心得とホストになるときの心得、恥をかかないためのマナー ・中国人を食事に招待するときの注意点/やってはいけない禁止事項 ・中国人にとって「割り勘」の意味とは？中国で「割り勘」がない理由
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」	・「あたりまえ」と思っていることを疑ってみる ・「会社」という枠(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」 ・「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」(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) 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) 中国人ビジネスパーソンの仕事観と就業意識 1-1 「社員管理のドーナツ」(7つのキーワード) 1-2 優秀な社員を採用するコツ(権限と責任) 1-3 社員の定着率アップ/仕事の意識付け 1-4 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
10:30	2) チームワークの育て方/リーダーの人選 2-1 中国型チームワークと日本型チームワーク 2-2 中国型/日本型のリーダーの役割の違い 2-3 会社への「忠誠心」、個人への「忠義心」 2-4 中国人社員に対する「忠誠心」の育て方 ◇ケーススタディ「ミーティング後の食事会」(営業 Ver.)	・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
12:00	休憩	
13:00	3) 対外折衝と中国ビジネスの注意点 3-1 業務の「引き継ぎ」/転職はスキルアップ 3-2 「引き継ぎ」が期待できない中国人 3-3 「引き継ぎ」対策/注意ポイント×3 3-4 取り引き先との注意点 ◇ケーススタディ「担当者の転職」	・中国人はなぜ「転職」が多いか?(ビジネスへの影響/注意点) ・中国人はなぜ「終身雇用」に期待しないのか? ・中国人はなぜ転職するとき業務の「引き継ぎ」をしないのか? ・取り引き先の中国人とビジネスを進める上での注意点 ・取り引き先の担当者が突然会社を辞めてしまうというリスク ・辞める社員、辞めない社員を見分ける方法 ・「春節」時の中国出張を有効に活用する、「忘年会」参加の勧め
14:30	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、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
16:00	5) 会社に対する「忠誠心」、中国人社員との向き合い方 5-1 3つのステップで中国人社員に向き合う 5-2 第1段階は徹底的に「ドーナツ」を回す 5-3 第2段階は「ドーナツ」+「タマゴ」のハイブリッド 5-4 第3段階は「タマゴ」の完成形を目指す ケーススタディ「ある日本人総経理の悩み」(振り返り教材)	・中国人の部下を指導するためにはどんな点に注意が必要か? ・取引先の中国人と接するときどんな注意が必要か? ・部下に信頼される理想的な日本人上司とは? ・「忠誠心」と「忠義心」の違い、部下に向き合う姿勢を考える ・チームワークの育て方、リーダーの育て方を考える ・「黄色いタマゴ」と「社員管理のドーナツ」の使い分けと組み合わせ ・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
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」	・日本の「常識」は世界の「非常識」、「気づき」の必要性に気づく ・会社対会社で進めるビジネス、個人対個人の信頼関係で進むビジネスの現場 ・「その人のその先のネットワーク」という言葉の意味 ・「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」(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) ビジネス折衝コース <C> 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 ・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ことか?
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」(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)