

異文化理解/中華圏ビジネス <A> 8時間		
Session	主なテーマ	各セッションでの解説ポイント/取り扱う内容
Session1	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」	<ul style="list-style-type: none"> 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込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)
Session2	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) ◇ケーススタディ「その時、あなたは？」(3つの質問)	<ul style="list-style-type: none"> 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
	休憩 ※昼の休憩は60分、Session間の休憩は基本的に10分が目安	
Session3	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」	<ul style="list-style-type: none"> 人脈(ネットワーク)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」(毎日がブチ面接)
Session4	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」	<ul style="list-style-type: none"> 「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」を見つけて出すためには「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
Session5	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 「中国人の面子」/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」	<ul style="list-style-type: none"> 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)のかわし方 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
Session6	◇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」	<ul style="list-style-type: none"> 「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
	終了 ※受講者の人数、コンディション、期待する内容や要望によって、内容の変更や組み換え、時間配分の調整が可能。基本的にひとつのSessionは60-90分	

- 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、国土、産業、地域性などを基本事項をまとめたテキスト/データ集を配布
- 教材2 ■「ケーススタディ/ワークショップ用ハンドアウト」セッションごとに具体的な事例をもとにした課題を設定。グループ内で意見交換/グループごとに発表を行う
- 教材3 ■「ポイントノート」書き込み式のノート。セッションごとに予め設定してある解説ポイントやキーワードを掲載。ハンドアウトにて解説時に配布。単に講義を聴くだけでなく、ケーススタディを考えたり、グループごとにロールプレイを行って、疑似的にコミュニケーションギャップを体験したり、参加体験型の研修であるが特徴。
- 課題図書 ■「中国とビジネスをするための鉄則55」吉村章著/アルク刊 事前学習用/終了後の復習用とどちらでも活用可能。講義内容と連動。項目対照表の提供可
- ※参考図書:「中国人とうまくつきあう実践テクニック」「中国人の面子」「中国人との実践交渉術」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/ワザ弘兼憲史 幻冬舎刊

異文化理解/中華圏ビジネス 8時間		
Session	主なテーマ	各セッションでの解説ポイント/理解項目
Session1	<p>1) 中国人ビジネスパーソンの仕事観と就業意識</p> <p>1-1 「社員管理のドーナツ」(7つのキーワード)</p> <p>1-2 優秀な社員を採用するコツ(権限と責任)</p> <p>1-3 社員の定着率/仕事の意識付け(目標/評価/基準)</p> <p>1-4 金銭ではないインセンティブの形(成果と報酬)</p> <p>◇ロールプレイ「同僚に残業を頼む」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
Session2	<p>2) チームワークの育て方/リーダーの人選</p> <p>2-1 中国型チームワークと日本型チームワーク</p> <p>2-2 中国型/日本型のリーダーの役割の違い</p> <p>2-3 会社への「忠誠心」、個人への「忠義心」</p> <p>2-4 中国人社員に対する「忠誠心」の育て方</p> <p>◇ケーススタディ「ミーティング後の食事会」(営業 Ver.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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?
<p>休憩 ※昼の休憩は60分、Session間の休憩は基本的に10分が目安</p>		
Session3	<p>3) 対外折衝と中国ビジネスの注意点(B-3)</p> <p>3-1 業務の「引き継ぎ」/転職はスキルアップ</p> <p>3-2 「引き継ぎ」が期待できない中国人</p> <p>3-3 「引き継ぎ」対策/注意ポイント×3</p> <p>3-4 取り引き先との注意点</p> <p>◇ケーススタディ「担当者の転職」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
Session4	<p>4) 中華圏ビジネスにおける禁止事項と禁止フレーズ</p> <p>4-1 禁止項目×4 (やってはいけないこと)</p> <p>4-2 禁止フレーズ×4 (言っちゃいけないこと)</p> <p>4-3 注意フレーズ×4 (日本人が陥りやすいミス)</p> <p>4-4 日本人が陥りやすいギャップ/注意すべきマナー</p> <p>◇ロールプレイ「居酒屋で部下の不満を聞く」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
Session5	<p>5) 中華圏ビジネスで覚えておきたい重要ポイント</p> <p>5-1 中国人ビジネスパーソンの仕事観と就業意識</p> <p>5-2 「チームワーク」の育て方、「忠誠心」の育て方</p> <p>5-3 中国人の価値観とコミュニティ感覚</p> <p>5-4 中国出張時/現地駐在の注意点</p> <p>ケーススタディ「ある日本人総経理の悩み」(振り返り教材)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中国人の部下を使う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
Session6	<p>◇まとめ</p> <p>6-1 中華圏ビジネスに向き合う姿勢/3つのポイント</p> <p>6-2 「なるほどポイント」の振り返り</p> <p>6-3 QA</p> <p>◇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」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>終了 ※受講者の人数、コンディション、期待する内容や要望によって、内容の変更や組み換え、時間配分の調整が可能。基本的なひとつのSessionは60-90分</p>		

■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、国土、産業、地域性などを基本事項をまとめたテキスト/データ集を配布

■教材2 ■「ケーススタディ/ワークショップ用ハンドアウト」セッションごとに具体的な事例をもとにした課題を設定。グループ内で意見交換/グループごとに発表を行う

■教材3 ■「ポイントノート」書き込み式のノート。セッションごとに予め設定してある解説ポイントやキーワードを掲載。ハンドアウトにて解説時に配布。単に講義を聴くだけでなく、ケーススタディを考えたり、グループごとにロールプレイを行って、疑似的にコミュニケーションギャップを体験したり、参加体験型の研修であるが特徴。

■課題図書 ■「知っておくと必ずビジネスに役立つ中国人の面子」吉村章著/総合法令出版 事前学習用/終了後の復習用とどちらでも活用可能。講義内容と連動。項目対照表の提供可

※参考図書:「中国とビジネスをするための鉄則55」アルク刊、「中国人とうまくつきあう実践テクニック」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/イスト弘兼憲史 幻冬舎

異文化理解/中華圏ビジネス <C> 8時間		
Session	主なテーマ	各セッションでの解説ポイント/理解項目
Session1	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
Session2	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 信頼できるパートナーと危ないパートナーの見極め ◇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」
	休 憩 ※昼の休憩は60分、Session間の休憩は基本的に10分が目安	
Session3	3)ビジネス折衝、基本姿勢の違いと議論の注意点 3-1「日本的交渉」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 ・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
Session4	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?
Session5	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
Session6	◇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
	終 了 ※受講者の人数、コンディション、期待する内容や要望によって、内容の変更や組み換え、時間配分の調整が可能。基本的にはひとつのSessionは60-90分	

- 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、国土、産業、地域性などを基本事項をまとめたテキスト/データ集を配布
- 教材2 ■「ケーススタディ/ワークショップ用ハンドアウト」セッションごとに具体的な事例をもとにした課題を設定。グループ内で意見交換/グループごとに発表を行う
- 教材3 ■「ポイントノート」書き込み式のノート。セッションごとに予め設定してある解説ポイントやキーワードを掲載。ハンドアウトにて解説時に配布。単に講義を聴くだけでなく、ケーススタディを考えたり、グループごとにロールプレイを行って、疑似的にコミュニケーションギャップを体験したり、参加体験型の研修であるが特徴。
- 課題図書 ■「中国人との実践交渉術」吉村章著/総合法令出版 課題図書は事前学習用/終了後の復習用とどちらでも活用可能。講義内容と連動。項目対照表の提供可。
- ※参考図書:「中国とビジネスをするための鉄則55」アルク刊、「中国人とうまく付き合う実践テクニック」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/イスト弘兼憲史 幻冬舎