

異文化理解/中華圏ビジネス ビジネス折衝/交渉術コース 8時間

Session	各セッションのテーマ	各セッションでの解説ポイント/取り扱う内容
Session1 09:00 10:20 (80分)	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
Session2 10:30 12:00 (90分)	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「語学を学ぶ学習スタイルを考える・・・」	・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 ・「中国的ホンネとタタマエ」と「日本的ホンネとタタマエ」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	
Session3 13:00 14:20 (80分)	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 メールで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 ・「知っている」の基準、「できる」の基準、「わかりました」の基準
Session4 14:30 15:50 (80分)	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」
Session5 16:00 16:50 (50分)	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、交換条件×3つのカード ・「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、反論に反論のテクニック×4
Session6 17:00 17:50 (50分)	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	※時間配分はあくまでも目安です。受講者の人数とコンディション、期待する内容や要望によって、内容の変更や時間配分の調整も可能です。

■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 ■「すぐに役立つ中国人との実践交渉術」または「中国人の面子」吉村章著/総合法令出版 ※参考図書:「中国とビジネスをするための鉄則55」吉村章著/アルク刊

「中国人とうまくつきあう実践テクニック」吉村章著/総合法令出版中国ビジネス3部作) 「ゼロからの知識シリーズ中国ビジネス入門」吉村章著/伊豆弘兼憲史 幻冬舎刊