

異文化理解/中華圏ビジネス 基本理解コース(中国人の価値観と仕事観) 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「食事会の席順/上座と下座」	・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)
Session2 10:30 12:00 (90分)	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「家族・友人・世間、会社への帰属意識」	・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	
Session3 13:00 14:20 (80分)	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」	・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
Session4 14:30 15:50 (80分)	4) チームワークの育て方、リーダーの果たすべき役割 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「チームワークの育て方/リーダーの選び方」	・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? リーダーの役割について ・中国人と日本人、仕事に向き合う姿勢、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「社員管理のドーナッツ」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)は人気があるか、人気がないか
Session5 16:00 16:50 (50分)	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) ・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) ・「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
Session6 17:00 17:50 (50分)	5) 食事とお酒のマナー 6-1 食事の席でのマナー/お酒の飲み方と断り方 6-2 「乾杯三原則」、日本人が注意すべきこと 6-2 中華圏ビジネスに向き合う姿勢/3つのポイント 6-3 異文化理解に向き合う姿勢と中華圏での注意点 〈まとめ〉「なるほどポイントの整理」 Q&A	・食事のマナー、食事の席で絶対やってはいけないこと ・お酒のマナー、お酒の飲み方、勧め方、断り方、乾杯攻撃への対処法 ・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
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 ■「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/ワズ弘業憲史 幻冬舎刊

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