

| 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