

中華圏ビジネス/実践スキルアップセミナー ビジネス折衝コース 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)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」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・主張すべきことは主張する、「YesはYesと言う、NOはNOと言う」</li> <li>・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</li> <li>・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))</li> <li>・議論は「三択法」で進める、説得は「メリ・デメ法」で進める</li> <li>・「中国的ホンネとタテマエ」と「日本的ホンネとタテマエ」の違い</li> <li>・「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)</li> <li>・交渉は「対等」な立場で、交渉の「決定権」を明確に</li> </ul>
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 信頼できる中国人と危ない中国人の見極め ◇ケーススタディ「仮説力チェック」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「問題ない」という中国人への対処法、「問題ない」は問題あり(?)</li> <li>・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するケース</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・「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」</li> </ul>
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」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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?</li> <li>・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</li> <li>・必ずある「落としどころ」、その見つけ方と引き出し方</li> <li>・無理な要求を突きつけてくるケースの対処方法</li> <li>・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</li> <li>・論点の意図的にすり替えてくるケースの対処法</li> </ul>
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」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・どうして中国人は契約を守らない(?)のか、その理由とは?</li> <li>・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?</li> <li>・「契約は努力目標」とさせないためのチェックポイント×3</li> <li>・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</li> <li>・交渉に臨む「基本姿勢」、交渉相手の「権限」と「格」</li> <li>・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、</li> <li>・食事の席でビジネスの話を持ち出すことはよいことか?</li> </ul>
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?」	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通訳の探し方、通訳の選び方(人選のチェックポイント)</li> <li>・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</li> <li>・こんな通訳は避けたい NG 通訳×3つの事例</li> <li>・通訳経費の見積り、適正な通訳経費(予算)の目安</li> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>
17:30	◇まとめ 6-1 中国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"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・「自分の目の前に現れる中国人は自分の鏡である」</li> <li>・「出張者」向け/「赴任者」向けのアドバイス</li> <li>・中華圏ビジネス/異文化理解セミナー/内容の再チェック</li> </ul>
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は「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、より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」:予め設定したあるキーワードを解説するための書き込み式のノート ■課題図書①■「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 ■課題図書②■「すぐに使える中国人との実践交渉術」(吉村章著/総合法令出版) ■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」(吉村章著/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/イラスト弘兼憲史 幻冬舎)