

中華圏ビジネス/実践スキルアップセミナー 交渉術コース 8時間		
時間	内容	各セッションでのポイント
9:00	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「ある日本人総経理の悩み」	・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
10:30	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「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「日本的ホンネとタテマエ」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
12:00	休憩	
13:00	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 3-1 「問題ない」は「問題あり」/「3つの没有」に要注意 3-4 「信頼できる中国人」と「危ない中国人」の見極め方 ◇ケーススタディ「ヘルスケアギアの生産委託」 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/早くまとまっ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 ・「問題ない」という中国人への対処法、「問題ない」は問題あり(?)
14:30	4) ビジネス折衝・交渉術/反論のテクニック 4-1 注意すべき4つの中国的交渉カード 4-2 交渉を効果的に進める「役割分担」 4-3 「公式折衝」と「非公式折衝」の場を有効活用 4-4 ポジションの有効利用、仮説としての反論方法 ◇ケーススタディ「ヘルスケアギアの生産委託」 Episode(2)	・「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 ・「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、反論をかわすテクニック
16:00	5) ビジネス折衝・交渉術/交渉に臨む姿勢 5-1 「契約は努力目標」と考える中国人 5-2 「改善策」で「継続修正」を行う中国人 5-3 「基準の感覚差」に要注意 5-4 中国人に契約を守らせる「3ない原則」 ◇ケーススタディ「ヘルスケアギアの生産委託」 Episode(3)	・どうして中国人は契約を守らない(?)のか、その理由とは？ ・どうして中国人はハウ・レン・ソウが苦手か？(中国人の「自分流」) ・「できるだけ早くお願い・・・」と依頼した仕事はいつ完成する？ ・「あの人をよく知っている・・・」というふたりの親密度はどのくらい？ ・「譲れるポイント」の事前準備が交渉を有利に進めるための秘訣 ・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 ・「契約は努力目標」とさせないためのチェックポイント×3
17:00	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	・交渉の事前準備で注意すべきこと、事前準備の進め方、チェックポイント ・「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	

■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、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 ■各セッションに「ロールプレイ」「交渉シミュレーション」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」: 予め設定して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 ■「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): 事前課題または復習用教材として導入