

「中国とビジネスをするための鉄則 55」アルク刊

《中国人と中国ビジネスを理解するワークショップ》 4/7(金)、4/14(金)、4/21(金) 各回とも 19:00~20:30/ 東京/初台

第1回 4月7日(金曜日) 中国人の価値観を理解する、中国人の生き方の基本となる独特なコミュニティ感覚を理解する

- ≫ 中国人が持つ独特なコミュニティ感覚を理解することで、中国人とどのように人間関係を構築していったらいいかを学ぶ
- ≫ 中国人が持つ価値観や生き方の基本を「黄色いタマゴ」、「花びら型セーフティネット」などいくつかの図形を使ってわかりやすく解説する
- ≫ 一部の日本人が持つ中国人に対してのマイナスイメージが、実は日本人の「誤解」であることを具体的な事例を挙げながら解説する

| | |
|---|---|
| <p>1-1 中国人が持っている独特なコミュニティ感覚を理解する</p> <p>1-2 シッテイル人とシラナイ人との接し方を変える中国人</p> <p>1-3 「急接近」で人間関係を構築する中国人</p> <p>1-4 「自分の身は自分で守る」が生きていく上での基本姿勢</p> <p>◇ケーススタディを考えながらワークショップ形式で解説</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・中国人はなぜ自己主張が強いのか？ なぜ喧嘩をするように話すのか？ ・中国人はなぜ大きな声で話すのか？ なぜマナーが悪いのか？ ・中国人はなぜ列に割り込むのか？ なぜルールを守らないのか？ ・中国人はなぜ「家族」を大切にするのか？ どうして食事が多いのか？ ・中国人はなぜ「友人」を大切にするのか？ どうして義理堅いのか？ ・中国人はなぜ「割り勘」にしないのか？ なぜ「面子」を気にするのか？ ・上海人と北京人は同じか？ 内陸/沿海は？ 台湾人/香港人はどうか？ |
|---|---|

第2回 4月14日(金曜日) 中国人の仕事観と就業意識を理解する、ビジネス上で知っておくべきコミュニケーションの注意点

- ≫ 取引先の中国人、社内の中国人、中国人研修生、アルバイトの中国人など、彼らの仕事観と就業意識が日本人とどう違うのかを解説
- ≫ 同僚や部下との接し方、モチベーションを与えて頑張ってもらおうにはどうしたらいいか、図形を使ってわかりやすく解説
- ≫ 取引先とのコミュニケーションや出張先でのビジネス折衝で、どんな点に注意しなければならないか、事例を交えてわかりやすく解説

| | |
|--|--|
| <p>2-1 「社員管理のドーナッツ」を理解、同僚や部下との接し方</p> <p>2-2 取引先とのコミュニケーション/ビジネス折衝での注意点</p> <p>2-3 中国型チームワークと日本型チームワークを理解する</p> <p>2-4 中国型リーダーと日本型のリーダーの違いを理解する</p> <p>◇ロールプレイ「同僚に残業を頼む」</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・中国人はなぜ同僚の残業を手伝わないのか？ 定時で帰る理由とは？ ・中国人はなぜホウレンソウ(報告・連絡・相談)が苦手なのか？ ・中国人はなぜ転職が多いのか？ なぜ突然会社を辞めてしまうのか？ ・中国人社員の会社に対する「忠誠心」を育てるにはどうしたらいいか？ ・中国型チームと日本型のチームの違いとは？ チームワークとは？ ・中国型リーダーと日本型リーダーが果たすべき役割の違いとは？ ・中国人にとって理想的な上司とは？ 定着率を上げるポイントとは？ |
|--|--|

第3回 4月21日(木曜日) 禁止事項(やってはいけないこと)と禁止フレーズ(言っちゃいけないこと)

- ≫ Do's and Don'ts 日本人が陥りやすいミスや知ってさえいれば避けることができるコミュニケーションギャップなど、事例を交えながら解説
- ≫ ミスやギャップを生まないために知っておくべきこと。「できる」、「知っている」、「問題ない」、「早く」、「きれいに」など基準の感覚差に注意する
- ≫ 日本人の誤解や日本的な常識で見た中国人のマイナスイメージがなぜ生じるのか、どのように接し方を変えたらいいかを詳しく解説する

| | |
|---|---|
| <p>3-1 禁止事項×4 (やってはいけないこと)</p> <p>3-2 禁止フレーズ×4 (言っちゃいけないこと)</p> <p>3-3 「急接近」で人間関係を構築する中国人</p> <p>3-4 よりよい人間関係を作るためのヒント</p> <p>◇ロールプレイ「居酒屋で部下の不満を聞く」</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・中国人はなぜ「メンツ」を大切にするのか？「メンツ」にこだわるのか？ ・中国人はなぜ謝らないか？ 注意を与えよときのポイントは？ ・中国人はなぜ言い訳が多いのか？ なぜ反論に反論してくるのか？ ・「没问题」(問題ない)という中国人は本当に問題ないか？ ・「時間があつたら、できるだけやく…」と頼んだ仕事はいつ完了する？ ・「部署に帰って検討します」は禁句、「上司の判断を仰ぎます」も禁句 ・信頼できるパートナーと危ないパートナーを見極めるチェックポイント |
|---|---|

会 場: ASIA-NET 初台会場 東京都渋谷区初台 1-51-1 初台センタービル会議室 最寄り駅: 京王新線「初台駅」中央口南出口から徒歩1分
 参加費: 1,000 円/回 各回とも定員は 10 名、定員になり次第、締め切らせていただきます。全回出席の方に「中国人との実践交渉術」を贈呈
 ≫ 終了後、各回とも懇親会を予定。(任意参加) 食事をしながら、お酒や食事のマナーについて/日本人が注意すべき点についてお話しします。
 ※参加ご希望の方はメールにてご連絡ください。折り返し実施要項と申込方法をお知らせします。メールにてお申込みください。bridge@asia-net.biz