

中国ビジネスと中国人ビジネスマンを理解するためのチェック項目

※理解している項目は左の□に○を、理解していない(知りたい/学びたい)項目は右の□に△を記入してください。

◆基本項目	理解している	理解したい
☐ 中国人はなぜ「自己主張」が強いのか？「自己主張」が強い理由とその背景を理解している。 ☐ 中国人はなぜ「転職」が多いのか？「転職」をする彼らの就業意識と仕事観を理解している。 ☐ 仕事を辞める社員が「引き継ぎ」をしない。その背景や中国人ビジネスマンの考え方を理解している。 ☐ 「個人は会社を代表していない」というキーワードの意味が理解できる。 ☐ 中国の組織の特徴、経営者の考え方について理解している。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ 中国人はなぜ「家族」を大切にするか？その理由と背景について理解している。 ☐ 家族を中心とした独特なコミュニティ感覚(「黄色いタマゴ」)について理解している。 ☐ 「はやく友達になりたい」という中国人の心理、その理由と背景が理解できる。 ☐ 「列に並ばない/割り込む」、「ルールを守らない」、「ダメもと/ゴネ得の主張」の背景が理解できる。 ☐ ルールを守らない中国人への「対処法」について理解している。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ お土産を準備するとき、贈り物として相応しくない品物が理解できる。(禁止4品目) ☐ 「おせんべい」や「お菓子」の詰め合わせを贈ってはいけない理由が理解できる。 ☐ お土産の渡し方、渡すときの言葉について注意すべき点を理解している。 ☐ お酒の飲み方のルール、中国式のテーブルマナーについて理解している。(乾杯三原則) ☐ お酒の席で、「乾杯」のターゲットにされたときの断り方がわかる。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ 食事会の席で中国式の「上座」と「下座」が理解できる。 ☐ 食事会でゲストとして接待を受ける場合、ホスト役に対して注意すべき点を理解している。 ☐ 食事会でホスト役を務める場合、ゲストに対して注意すべき点を理解している。 ☐ 中国人を日本で接待する場合、注意すべき料理(禁止品目)、注意したい点について理解している。 ☐ 中国人を日本で接待する場合、喜ばれる料理、楽しませる接待方法を理解している。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ 人間関係を構築する際のアプローチの違い、「信頼関係」構築方法の違いが理解できる。 ☐ 中国人の「ウチソト」関係、知っているヒトにとても優しい理由とその背景を理解している。 ☐ 中国人が自分が所属しているコミュニティ(花びら型コミュニティ)を重視する理由とその背景が理解できる。 ☐ 中国人はなぜ「面子」を重視するか？「面子」を重視する理由とその背景が理解できる。 ☐ 日本人から見て「面子」の見極め方(一級面子と二級面子)、中国人の見極め方が理解できる。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ 中国人の仕事に取り組む姿勢、中国人独特の仕事観/就業意識を理解している。 ☐ なぜ中国人は独立志向が強いのか？その理由と背景を理解している。 ☐ なぜ中国人は権限のある仕事を望むのか？その理由と背景を理解している。 ☐ なぜ中国人は会社に対する「忠誠心」が低い(?)のか？その理由と背景を理解している。 ☐ なぜ中国人社員は「給料明細」を見せ合うのか？その理由と背景を理解している。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ 中国人社員をうまく働かせるためのコツを理解している。(「社員管理のドーナッツ」について) ☐ 中国型チームワークと日本型チームワークの違いについて理解している。 ☐ 中国型リーダーと日本型リーダーの違いについて理解している。 ☐ 中国人はなぜ「ホウレンソウ」(報告、連絡、相談)が苦手か(?)その理由と背景を理解している。 ☐ 中国人に社員の「忠誠心」を育てる方法と注意点について理解している。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ 中国人に対して絶対してはいけないことを理解している。(「禁止事項」について) ☐ 中国人に対して絶対に言うてはいけない言葉/フレーズを理解している。(「禁止フレーズ」について) ☐ 中国人に対する仕事の頼み方、指示の仕方についてその注意点を理解している。 ☐ 「没有问题」(問題ありません)を連発する中国人は、必ず「問題ある」ことを理解している。 ☐ 「代理人」について、「老朋友」について、日本人とは違う「シッテル」の感覚差について理解している。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐

◆中国ビジネスと中国人ビジネスマンを理解するためのチェック項目（その2）

◆ビジネス折衝/交渉術	理解している	理解したい
☐ 日本人と中国人との交渉の進め方の違い、「交渉術」の違いについて理解している。 ☐ 交渉の組み立て方、事前準備、基本的な注意点について理解している。 ☐ 交渉時の役割分担(配役)、シナリオ設定/想定問答など注意すべきポイントを理解している。 ☐ 議事録の取り方、記録の残し方、合意内容の確認について注意すべきポイントを理解している。 ☐ 中国人が交渉術でよく使う「交渉カード」、その注意点と対処方法について理解している。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ 中国人に多い「ダメ元」「ゴネ得」の主張の見極め方、切り返し方について理解している。 ☐ 通訳の効果的な遣い方、事前打ち合わせと通訳をつかった交渉のポイントについて理解している。 ☐ 絶対に使ってはいけない通訳者の注意点(通訳探しの禁止事項)について理解している。 ☐ 非公式折衝の場を有効に活用する方法、「食事会」も重要な交渉の場であること理解している。 ☐ お酒の席で「乾杯」のターゲットにされない方法、効果的な断り方、場の盛り上げ方がわかる。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ なぜ中国人は「契約」や「約束」を守らない(?)のか、その理由と背景について理解している。 ☐ 中国人は「契約/約束」を守らないのではなく、守らせ方が必要であることについて理解している。 ☐ 「契約/約束」を守らせるために注意すべきポイントがあることを理解している。 ☐ 中国人と「ハウレンソウ」(報告/連絡/相談)をやっていくため効果的なポイントを理解している。 ☐ 中国人の「自分流」について、「自分流」に持ち越せないポイントについて理解している。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ 相手の主張を聞くときの姿勢、聞き方のポイントについて注意点を理解している。 ☐ 主張の仕分け、序列予測と序列確認、メモの取り方について理解している。 ☐ 中国人に対して「オープンクエスション」での質問を避けるべき、その理由と背景が理解できる。 ☐ 反論に反論してはいけない理由について理解している。 ☐ 反論に反論しないで議論を進めていく方法について、注意点と進め方を理解している。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
◆「中国語の学び方を学ぶ」 ☐ 中国語の「母音/子音」で、日本人にとって特に発音が難しいポイントが理解できている。 ☐ 中国語の「四声」で、日本人にとって特に発音が難しいポイントが理解できている。 ☐ 「発音」と「四声」の効果的な学習方法、発音矯正のためのチェックポイントが理解できている。 ☐ 中国語の発音記号(ローマ拼音)が書ける。「ローマ拼音」を意識して単語を覚えている。 ☐ 電車の中、休憩時間など「隙間時間」を利用して中国語を聞いている。(シャドーイングを行っている)	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐
☐ 「自己紹介」の時に中国語で話したい内容が明確になっている。 ☐ 中国語を使う場面で、使う頻度が高い「単語」、「フレーズ」をまとめて整理ができている。 ☐ どんな場面で中国語を使うか、使う頻度が高い「場面」を想定し、話したい内容が明確になっている。 ☐ 自分で選んだ中国語の「会話教科書」を持っている。自分で選んだ「文法解説書」を持っている。 ☐ シャドーイングの練習方法がわかる。「耳慣らし」の効果的な練習方法がわかる。	☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐ ☐

※質問やご意見があれば自由にお書きください