

Working Successfully with the Japanese

異文化理解研修（日本文化・日本人と働く）

概要

株式会社バークレープロフェッショナルズ

〒102-0073 東京都千代田区九段北 4-2-11

☎ 03-3264-1251

研修内容：

【第一日目】

第一印象

あなたが持っている日本・日本人の印象： *あなたの目には日本・日本人がどう映っていますか？*

日本人が持っているあなたの国の印象： *あなたは日本人にどう見られていますか？*

目的：受講者の見解や視点を洗い出す。

日本の概略

日本の地理や歴史を紹介し、これらの事柄が現代日本人の態度や行動パターンに与える影響を考察します。

目的：日本独特の特徴や文化の背後にある理由を理解する。

日本人はなぜ特殊か？

ホフステードの六つの文化的次元、エドワード・T・ホールの三つの文化的要素とルイスモデルを考察した上で、日本と他国の立場や視点を比較していきます。

目的：違いに対応できるように、どこがどう違うか把握する。

日本の会社

会社構成、階層組織(上司と部下)、意思決定、報連相、など

日本人のマインドセット

誤解を招きやすい日本人の行動について理解する。(人前で恥をかく事を避ける、空気を読む、他人の期待に応える、他人を見ながら行動、など)

【第二日目】

日本人の行動の基となるもの

日本人の行動や意思決定にかかわる要因を理解する。

和、曖昧、面子、思いやり、本音 & 建て前、義理、遠慮、内/外、など

日本のビジネスエチケット

挨拶、名刺交換、ネットワーキング、付き合い

演習：日本人との挨拶や名刺交換の仕方を学ぶ

日本人とのコミュニケーションの取り方

目的：日本人とのコミュニケーションミスを防ぐこと

事例をもとに演習：日本人と働くに当たっての課題と対処法をロールプレイで演習

仕事を進める上で日本人が期待していること

会議、プレゼン、交渉、さらに社交の場で日本人が期待していること

目的：日本のビジネス環境を理解し、日本人同僚や上司とうまく仕事を進めるために

個人の行動スタイルをどう調整すればいいディスカッションする

研修のまとめと最後の Q&A

Program Contents:

FIRST SESSION (3 hours)

■ **You and the Japanese**

Your impressions of the Japanese. *How do you see them?*

Japanese impressions of your countrymen. *How do they see you?*

Objective: get trainees' views and perspectives.

■ **Japan factsheet**

Introduction to Japanese geography and history and how these facts impact contemporary Japanese attitudes and behavior.

Objective: understand some of the reasons for Japan's unique characteristics and culture.

■ **What Makes the Japanese Different?**

An examination of the 6 Hofstede Cultural dimensions, the 3 Cultural Factors of Edward T. Hall, and The Lewis Model, comparing and contrasting the positions and views of Japan and countries in Asia, America, and Europe.

Objective: to understand how and in what ways the Japanese are similar to and different from people in other countries.

■ **The Japanese Company**

Company structure, hierarchy, working practices, business processes, methods for group decision-making.

■ **The Japanese Mindset**

An explanation for helping to understand and interpret the reasons for sometimes confusing Japanese behaviours: the desire to avoid social embarrassment; seeking to understand the correct context within which something is happening; the desire to meet other peoples' expectations; and the desire for a model for correct behaviour to emulate.

SECOND SESSION (3 Hours)

■ **The Key Japanese Behaviour Drivers**

The factors that when considered, drive peoples' attitudes and individual decision-making in Japan and perceptions of what is right and wrong, good and bad: Wa, Aimai, Mentsu, Omoiyari, Honne & Tatemaie, Giri, Gambaru, Enryo, Uchi & Soto.

■ **Japanese Business Etiquette**

Greetings, meishi koukan, networking, socializing.

■ **How to Communicate Better with the Japanese**

Tactics and advice for avoiding miscommunications and misunderstandings with Japanese when communicating in English.

■ **Japanese Expectations for Doing Business**

What the Japanese expect in Meetings, from Presentations, Negotiations, and when socializing.

Objective: to understand the Japanese business scene and discussion on how you can adapt your style to succeed with your Japanese colleagues.

■ **Final Wrap-up. Q and A**