

MANABI.st Core Curriculum (基礎編)

Doing Business with Westerners Course

～より西洋的な考え方を理解するために～

MANABI.st Core Curriculumは以下の3つのコースを用意しております。

- Doing Business with Westerners Course (基礎編)
～より西洋的な考え方を理解するために～
- Case Discussion Course (応用編)
～自分の考えを論理的に説明する能力を養う～
- Negotiation Course (実践編)
～交渉を通じて論理展開力を磨く～

本コースは基礎編となる『Doing Business with Westerners Course』です。本コースのテキストは別売(税込価格2,000円)になります。第1回目のレッスン教材のみ次ページ以降に収録させていただきましたのでレッスン受講の上、テキストをご購入下さい。尚、テキストのご購入希望の方はsupport@manabi.stまでご連絡下さい。

Core Curriculumについて

Core Curriculumの目標は「欧米ビジネスマンと臆せず議論できる」ようになっていただくことです。特に実践編のNegotiation Courseでは、その仕上げとして欧米人のビジネスエッセンスについても学べるコース設計となっております。実際にNegotiation Courseを終了された多くの方々より「今後欧米人とビジネスをするにあたり、どのような課題をクリアする必要があるのか、自己啓発上の気付きがあった」という報告を受けております。

Core Curriculumの目標はNegotiation Courseを終了して初めて深いレベルで達成されます。基礎編のDoing Business with Westerners Course(本コース)及び応用編のCase Discussion CourseはNegotiation Courseの準備コースと捉えて頂き、途中で挫折せず、Negotiation Courseまで是非やり通して下さい。

コース概要

「アメリカ人とビジネスの話をするとうとうしても言いたい事の半分も言えなくなってしまう。」と感じていらっしゃる方。これは主に西洋的な考え方・仕事の進め方の理解不足によるものと考えられます。

本コースは日米ビジネス文化論の第一人者であり、日米ビジネスパーソン of 異文化理解のための経営コンサルタント会社のJapan Intercultural Consulting (<http://www.japanintercultural.com/>) の代表、ロッシェル・カップ氏が作成した教材を通じて西洋的な考え方・仕事の進め方について学び、「どんなビジネス状況でも臆せず英語で自己主張する自信をつける」為に作成したものです。

レッスンは西洋的な考え方・仕事の進め方に関する10本の記事を元に行われます。各記事につきまして5つの質問が事前課題として準備されており、質問事項に沿って弊社講師陣とDiscussion及び各種Exerciseを通じて授業が行われます。授業は1記事=1レッスン（25分間）で進みます（もちろん1記事に2レッスン以上費やしても構いません）。以下全10記事の概要です。

There is No Such Thing as a Stupid Question

（分からないことは分からないとハッキリという）

Lost Thread in a Conversation（会話を中断させる勇気を持つ）

Speaking Up（ミーティングで透明人間にならない方法）

Speaking Persuasively（起承転結の説明は西洋人を混乱させる）

Stating Your Opinion Clearly（突然意見を求められた場合の対処法）

Creating and Using Analogies

（アナロジーを使って分かりやすく説明する）

Answering Questions for Presentations

（答えられない質問をかわす方法）

Brainstorming（西洋人が大好きなブレストについて）

Evaluating Your Options（ブレスト後にすべきこと）

Nemawashi（根回しについての誤解を解く）

各記事の終わりにCoffee Breakという日米ビジネス文化比較を題材としたケースが収録されております。Coffee Breakは必須ではございません。各レッスンでお時間が余った場合やご興味のある方のみご利用下さい。

本コースを通じて西洋人的な考え方を理解し、レッスンでのディスカッションを通じて理解度を深めていただき、次の【応用編】Case Discussion Courseへのステップアップにしてください。

コース受講方法（法人アカウントの場合は別紙をご参照下さい）

1. 弊社ウェブサイト<http://manabi.st/> よりお客様のアカウントにログインしていただき、『ログイン後』『コースを探す』 Core Curriculum > 【基礎編】Doing Business with Westerners Courseを選択の上、ご予約下さい。
2. 「先生への伝言」板を利用し、どのトピックでレッスンを行うか事前にお伝えください（トピックは一番目から順次行うことをお勧めします）。
3. レッスン前に教材を読み、記載されておりますDiscussion Questionsに対する答えを準備してください。

4. レッスンには質問に沿って行われますが、脱線しても一向に構いません。一つの質問で深い議論になる可能性もございますので質問を全てカバーできなくても気になさらないで下さい。また、1トピックで何レッスンかかっても構いません。ご自身のペースでレッスンを受講いただければ幸いです。
5. 途中で先生を変えていただいても、同じトピックを別の先生と行っていただいても構いません。

執筆者 Rochelle Kopp (ロッシェル・カップ) について
ジャパン・インターカルチュラル・コンサルティング社社長。異文化コミュニケーションと人事管理を専門とする経営コンサルタント。全米中及び日本とヨーロッパで日系と外資系の多国籍企業に異文化研修を提供する。イエール大学歴史学部卒業、シガゴ大学経営学院卒業。『ビジネスミーティングの英語表現』(ジャパントイムス)、『反省しないアメリカ人をあつかう方法』(アルク)、や『トラブル回避の英会話&マナー』(研究社)をはじめ、本14冊以上の本の著者。日本経済新聞、アサヒウィークリー、スタッフ・アドバイザー等にコラムも連載している。日本語が堪能で、日系大手金融機関の東京本社における仕事経験を持つ。

TOPIC #1: There is No Such Thing as a Stupid Question

(分からないことは分からないとハッキリという)

Recently, I was speaking with an American whose job involved leading training seminars at his company, a large U.S. multinational. When I told him that my work involved Japan, he mentioned that he has visited Japan on a business trip once. He then remarked, “I found it very difficult teaching in Japan, because the participants never ask any questions. They would just sit there silently. I couldn’t tell if they understood the content or not, and I missed having the interaction that I usually have when I teach in the U.S.”

This in fact is a common lament of westerners who teach Japanese. From the western point of view, it’s appreciated when participants (or students) ask questions. If someone asks a question, it means that they are thinking about the material deeply, rather than just robotically taking down what the instructor says. Also, questions are an effective way for the instructor to gauge the degree that the participants understood the content. If the participants are quiet, it’s impossible for the instructor to get the feedback they need to hone what they are saying to meet the needs of the group.

From the Japanese point of view, listening quietly and not interrupting the instructor is considered the most polite thing to do. Also, many Japanese are influenced by their experiences in school, where students who ask questions are often told by the teacher “You are wasting everyone else’s time asking a question during class. Ask your questions after class.” Typically, if a Japanese person has a question, they will think to themselves, “Probably I am the only person who has this question. I will look bad or annoy others if I ask this question.” However, a westerner would be more likely to think “if I have this question, probably others do too, so it would benefit everyone if I ask this.” Or, due to individualism, they may not even be thinking about others, but rather prioritizing their own need to know, thinking “I am here to get the most possible out of that course. And in order to do that, I need to get this question answered, now.”

It’s not only instructors who appreciate it when they are asked questions. In general, from the western point of view, questions are appreciated in virtually any conversation. In a sense, it’s questions that keep the flow of conversation going back and forth, and draw out more information. Asking a question also shows that you are listening, and that you are curious about the matter being discussed. However, even in one-on-one conversations, many Japanese hesitate to ask questions. Sometimes this is due to fear of being perceived as rude, embarrassment at not having understood something completely, or lack

of confidence formulating and asking questions in English.

In order to increase the depth of the interactions that you are able to have with Westerners, it's helpful to develop skills in asking questions. One type of question is a clarifying question. Such a question is designed to get more information about something that was already said. Thus, clarifying questions might sound like:

Does what you said mean that~

So based on what you just said, would ~ be true?

Is what you said also true in other situations?

Could you please explain again the part about the~

What you mentioned about ~ was not clear to me, could you please go over that again?

Another type of question is a question designed to draw out information. Such questions are typically most effective if they are what is called "open ended." This means that the person who is answering needs to give a detailed answer rather than just a yes or no or other simple answer. Some open questions might be:

Tell me more about~

How did you feel when~

I'm curious to know more about~

Please describe~

I'm wondering, how did you~

Finally, don't feel pressure that you have to ask a "good question" or use your questions to show off your skills. Instead, remember the American saying, "There is no such thing as a stupid question, except the one that was not asked."

Questions

1. Why do Westerners like to be asked questions?
2. Have you ever hesitated to ask a question? If yes, in what situation was it?
3. Please ask a clarifying question about some aspect of this article.
4. Please ask your instructor an open-ended question about some aspect of their background (e.g. education, prior employment, travel experiences, etc.).

Coffee Break

～ 日米ビジネス文化比較のケーススタディー ～

Case 1: Leadership Style and Verbal Direction

John Smith joined a Japanese company. His new boss was Taro Tanaka. John was glad to be joining this company. He wondered what his boss would want him to do first.

Mr. Tanaka was glad to have hired John, who had good experience and qualifications. He was looking forward to seeing how this talented new employee would contribute to the company.

John waited for Mr. Tanaka to tell him what to do. But direction was not forthcoming, so he was frustrated. Meanwhile, Mr. Tanaka waited for John to take initiative, but he did not, which frustrated Mr. Tanaka.

Discussion Questions

1. Why didn't Mr. Tanaka give John direction?
2. Why was John waiting for direction from Mr. Tanaka?
3. What would be ways to improve this type of situation?

Notes