



株式会社 御中

[異文化ビジネス・コミュニケーション]のご案内

～[国際ビジネスプロ養成講座]～

UBG Training Program

平成21年 月 日
ユニバーサル・ブレインズ株式会社

[異文化ビジネス・コミュニケーション] 概要



研修の目的

今や事業会社の売上の半分以上が海外源泉である場合は意外と多いのです。今や日本企業で外国と何らかの関係を持たずにオペレーションできる企業はないといっても過言ではありません。

しかし、外国で事業を興し、取引を拡大し、海外で成果を上げるには大きなハードルがあります。それを乗り越えるためには、第一線マネージャーに要求されるスキルを具体的にかつ幅広く身につける必要があります。

「国際ビジネスプロ」養成コースでは講師による問題提起と討議を中心に**ワークショップ方式**で行います。
(単なる講義形式ではありません。)

講師は、在日外国(英・独)企業で、外国人上司・同僚・部下を持ち、役員・マネジメント経験のある、実務経験豊富な講師が担当します。

研修効果

異文化コミュニケーションの「理論」と「ノウハウ」を、「フレームワーク」として、身につけることができます。

そのため、なんといっても、「納得感」があり、実務への幅広い「応用」が利きます。

その結果、海外生活や海外取引・交渉の中で生まれる「ストレス」を上手くマネジメントできる「戦略」を身につけることができます。

海外赴任前の研修効果は、絶大です。

海外での取引拡大を目指す海外営業部門のマネージャー・社員も必見対象です。

グローバル人事部門(HRM)にとっても受講はたいへんに有益です。

【異文化ビジネス・コミュニケーション】_カリキュラムの1例



【異文化適応とビジネス】

■ 所要時間(期間) 合計12時間 (2日間)

| No. | 時間配分 | 学習項目 | 内容 | 進め方 | ねらい |
|-----|-------|------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------|
| 0 | 10 | オリエンテーション | 講師自己紹介 研修の目的・進め方の確認 アイスブレイク | ゲーム | 研修の目的を明確にし、研修効果の出やすい場作りを行ないます。 |
| 1 | 1.5時間 | 異文化コミュニケーション課題について | 異文化とは、何か。 見方の違いのもたらすもの。 さまざまな事例 | 対話式のワークショップ方式による。 | 異文化適応の現実を知り、基礎知識を身に着ける。 |
| 2 | 1時間 | ソーシャル・ダーウィニズムによる解釈 | 伝統的な異文化論の典型について、具体的に学ぶ。 | 過去の考え方の限界を知る。 | 問題点を知る。 |
| 3 | 2時間 | 最新の脳生理学からのフィードバック | 最新の異文化理論を学ぶ。 異文化適応に関するフレームワークを学習する。 | 事例を多く学ぶ。 最新の仮説とその適用例を知る。 | 脳生理学の知見と異文化適応行動を結合させる。 |
| 4 | 3時間 | Deep Culture理論を身につける | 異文化適応は、「慣れ」の問題ではなく、「方法論」あるいはものの見方に関する個人の「戦略」であることを学ぶ。「気づき」について、学ぶ。 | 異文化環境への戦略的対応を具体的に対話式でワークショップする。 | 学んだ異文化適応「フレームワーク」を応用できるようにする。 |
| 5 | 4.5時間 | ビジネス上の反映 異文化とマーケティング戦略 異文化と商品・市場戦略 | 異文化環境下でのビジネスのコツ。 各企業における異文化問題の背景と分析、対応、成功例と失敗例。 | 実際の企業における異文化適応の実態と豊富なケーススタディを行う。 | 実践的な答えの発見 |
| 6 | 0.5時間 | まとめ | 実際のアクションプランの作成 Universal Brains Limited Limited all rights reserved. | | 3 |



〔会社を取り巻くグローバル化の現実〕

今や事業会社の売上の半分以上が海外源泉である場合は意外と多いのです。そこでは、取引先や顧客が海外であることが特徴です。他方、再生しようとする会社だけでなく実は業績の良い会社であればあるほど株主構成も外人株主が相当のシェアを占め始めていることも多いのです。

このような環境の変化は自社の強みを生かし、弱みを補強してゆく中で、確固たる戦略を確立し実行することこそが生き残りの道です。ところが、こうした内外を取り巻くグローバル化の中にあって、そのような確固たる戦略を確立することは日本企業にとって至難のことです。日本的な強みを失わずに、グローバル化にも巧妙に対応する必要があります。

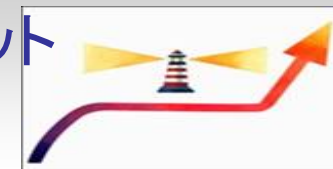
〔異文化適応の時代へ〕

しかし、キーパーソンだけを海外に2年間あるいは1年間MBA留学させる時代は終わりました。また、いわゆる英語屋さんでは、ビジネス実務は仕切ることができません。今や、実務に長けた中堅マネージャーが社内で、しっかりと仕事をこなしながら、グローバル化に相応した内容で、「異文化適応ノウハウ」を身につけなければならない時代が到来しました。

もちろん、海外赴任を控えるビジネスパーソンだけでなく、海外市場を相手にしている海外営業部や海外子会社を束ねるホールディングカンパニーにとっても、これは必須事項です。

なにより、社内外の異文化は、「ダイバーシティ」としての意味をもち、企業の変革的成長つまりイノベーションをもたらす源でもあるのです。

異文化ビジネス・コミュニケーション のメリット



- 異文化適応に関する基本的知識を身につけ、最も旬なトピックを学ぶことができます。
- 在日外国(英・独)企業で、外国人上司・同僚・部下を持ったことがあり、長い期間にわたり異文化環境下での役員経験・マネジメント経験がある、実務経験豊富な講師が、惜しげもなく、その経験と知識をワークショップ形式(双方向対話方式)で、ファシリテートします。
- 「異文化適応理論」の最先端を披露します。そのフレームワークを身につけることができます。(大学院MBAと内容提携)
- 豊富な事例研究をもとに、異文化適応方法と実際のビジネス(市場戦略等)とのつなぎこみをします。
- ウィークデイ2日(または土日)に、短期間集中で要点をしっかりと身につけることができます。これで、基本知識を実際のワークスペースで実践する講師だけが可能とする「実戦ノウハウ」を身につけることができます。それは短時間に強力な効果が出るハイインパクト・セッションです。
- レッスン時間は、標準12時間(2日間)ですが、内容をカスタマイズすることで、貴社仕様に合わせ、短時間にすることも可能です。
- 異文化適応とビジネスだけでなく、実践的な「職場の対人学・コミュニケーション」論(次ページ)についても、追加トピックとすることが可能です。(この講座は、単なるアカデミックなコミュニケーション理論の教授ではありません。職場での対立解消、難問解決方法の発見など、欧米の職場で実際にトレーニングされている、具体的で「強い」「使える」職場の対人学の方法論を学びます。)



• 異文化適応と「職場の対人学・コミュニケーション」論 4時間

この科目を追加すると、「4つのコミュニケーション・スタイル」をワークショップ形式で学ぶことができます。日本人の不得意なコミュニケーションの畏・誤解を防ぐことができるツール・方法論を身につけることができます。すでに外国人が意識的に学んでいるコミュニケーション手法を、私たちが知らないというのでは非常に不利です。それを知り、応用し、実際の商談・交渉に自在に「使う」ことまでを目標とする講座です。(カリキュラム添付) 基本科目「異文化ビジネスコミュニケーション」との同時履修を推奨します。

経験豊富な講師のファシリテーションでレッスンを進めます。

• 異文化適応と「セクシャル ハラスメント」2.5時間

海外赴任前に、日本国内で日本人講師から、きちんと、まとまった専門的講義を受けておくことは、コンプライアンス上も極めて大切です。必修の現地のトレーニングだけでは不十分です。なぜなら、外国で外国人講師による研修では、異文化問題と慣習・法令の違いの問題がなおざりにされるからです。基本科目「異文化ビジネスコミュニケーション」との同時履修を推奨します。

• 異文化適応の「課題解決演習」6時間

異文化適応の基本を身につけられたビジネスパーソンが、さらに自社の現実の応用課題に立ち向かうときに、高度で複雑な問題への取り組みを学びます。経験豊富な日本人講師と外国人講師(日本の某大企業内で働く現役マネージャーまたはMBA教授)がタッグを組んで、具体的事例をもとに演習形式でワークショップします。(実際の事例を対象にする場合は、要NDA。)

基本科目「異文化ビジネスコミュニケーション」と「職場の対人学・コミュニケーション」との同時履修を推奨します。

【職場の対人学・コミュニケーション論】カリキュラムの1例



【職場の対人学・コミュニケーション論】 ■ 所要時間(期間) 合計4時間 (日本語で行います。) ■ 「異文化ビジネスコミュニケーション」の基本科目履修推奨。

| No. | 時間配分 | 学習項目 | 内容 | 進め方 | ねらい |
|-----|-------|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------|
| 1 | 0.5時間 | ワークコミュニケーション(職場コミュニケーション・対人学と「気づき」について | このフレームワークの効用として、あなたが、職場でいついかなる場合でも効果的な働きかけを行い、人々をサポートし、ルーティンワークやプロジェクトを円滑に前進させることができるようにデザインされていることを学ぶ。 | 日本の職場で一番遅れている、「職場の対人学」の体系的意味を考える。 | ワークコミュニケーションのワークフレームのもつ意味を理解する。 |
| 2 | 1.5時間 | 「4つのコミュニケーションスタイル」を学ぶ | 典型的なコミュニケーション手法4つを明確に理解し、正確に使い分ける。厳しい状況を好転させるときには？チームメンバーに大きな満足を与えるには？何が問題なのか自体が判明しないときにそれを発見するためのコミュニケーションスタイルは？危機の発生を未然に防ぐコミュニケーションスタイルとは？など、「強い」人間関係を作ることのできる手法を学ぶ。 | 実際のケーススタディで、具体的に学ぶ。それぞれのコミュニケーションスタイルの特徴と得失をよく理解する。 | コミュニケーションスタイルとは何かを実体験して、身につける。 |
| 3 | 1.5時間 | 自分のコミュニケーションスタイルのレパートリーを広げ、うまく使い分ける。 | 学んだ4つのコミュニケーションスタイルのフレームワークを自在に使いたおす実践的応用。困難な状況、状況不明な状況、積極的に評価することを伝えたい状況など職場のあらゆる事態を想定してコミュニケーションスタイルを使い分けること。 | 事例を多く学ぶ。自分が状況に合わせて柔軟に使い分けることができるようになる。ワークショップ方式。 | コミュニケーションスタイルの使い分けと職場での応用が自在にできるようにする。 |
| 6 | 0.5時間 | まとめ | アクションプランの作成 | | |

異文化ビジネス・コミュニケーション 「地域別対応」



- 異文化といっても、中国と西欧では異なります。たとえば、日本では身内とよそ者とに分けるだけですが、中国では、自己人、熟人、外人に分けるので、日本人は身内と錯覚してそうでないことにショックを受けることがあります。他方キリスト教国では神の前に平等として、お互いにファーストネームで呼び合いますが、日本や中国では儒教伝統(Confucianism)があるためにそれには違和感を感じる、というような具合です。しかし、同じ西欧でもカソリックの国々ではまた大きく異なります。このように、地域ごとに微妙に変わる「**適応に関する基本的知識**」を身につけ、「**最も旬なトピック**」を学ぶことができます。
- 在日外国(英・独)企業で、外国人上司・同僚・部下を持ったことがあり、長い期間にわたり異文化環境下での役員経験・マネジメント経験がある、実務経験豊富な講師が、惜しげもなく、その経験と知識をワークショップ形式(双方向対話方式)で、ファシリテートします。特に、日本語の堪能な現地出身者で、今、東京で活躍している外国人マネージャー(または日本企業経験者)が、当社社長とペアを組んで、対応する特別コースです。
- 対応可能な地域: 米国、中国、ロシア、ポーランド・チェコ・ハンガリー等中欧諸国、チリ等南米諸国(スペイン語圏、ポルトガル語圏)等「地域」を選択して、各別個に行います。
- 豊富な事例研究をもとに、**異文化適応方法と実際のビジネス(市場戦略等)とのつなぎこみ**をします。
- 基本科目としての「異文化ビジネスコミュニケーション」論を受講した上に、アドバンスト・コースとして、ウィークデイ2日(または土日)に、短期間集中で地域別対応の要点をしっかりと身につけることができます(この研修は、基本科目とは別に単独では実施いたしませんので、ご注意ください)。それは短時間に地域特性に応じたピンポイントの効果が出るハイインパクト・セッションです。オープンセミナーではなく、クライアント企業の実需に合わせて社内に出向いての研修です。
- 地域別特別コースのレッスン時間は、標準6時間(1日間)ですが、内容をカスタマイズすることで、貴社仕様に合わせ、レッスン時間の長さを調整することも可能です。なお、事例研究の枠からさらに進んで、貴社の具体的ビジネス支援の要請にお答えすることも可能ですが、その場合は、本レッスンではなく、コンサルティングをご選択ください。)

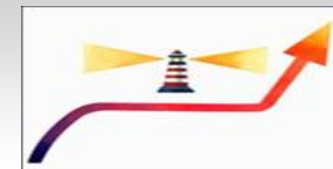
Quality Assurance



ユニバーサル・ブレインズの全プログラムは、その終了直後に受講者アンケートを実施しています。これは、プログラムの不断の**quality assurance**のために実施しているものです。こちらでは直接頂いたナマの声をご紹介いたします。

| | 今日の研修の中で最も役に立ったこと、印象に残ったことは何でしたか？ | 物足りなかった点は何でしたか？ | 時間配分、講師、資料の質と量について | この研修プログラム全体についてのご意見 |
|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| F氏 A社海外事業部 異文化コミュニケーション論受講 | 自分の中で異文化だと感じたことに対し、仮説をたて検証してゆく作業がストレスを溜めない方法でもあり、異文化を前向きに受け入れられる最善の方法であるということ。今までの自分の受け入れ方は、後ろ向きだったため、ぜひ実践したい。 | 特になし。 | 時間に対し、資料と内容が少々多かったともう。最重要点に絞って集中的にやる方法でもよかったと思う。 | 個人的には非常に有意義で現地に行ったらぜひ気付いた点を行動に移していきたいと思う。 |
| K氏 B社 異文化コミュニケーション受講 | コミュニケーションに不安を感じていたが、海外でのコミュニケーション手法を学ぶことができたので、少し自信がついた。4つのコミュニケーションスタイルを使い分け、早めに人間関係を構築したい。 | なし。 | 十分でした。 | とても有意義でした。ありがとうございました。 |
| I氏 C社 異文化ビジネス論受講 | 日常コミュニケーションやヒトの管理、グループやチームのマネジメントについて、日本と欧米でどこに違いがあるのかが把握できた。他方、自分の特性を理解することにより、海外で仕事を行う際に何(どこ)に気をつければいいのか知ることができた。 | 時間がタイトであった。 | 3時間ではなく、この内容であれば丸まる1日を使えと更に充実しそう。 | 実体験に基づいた話の内容は、海外赴任未経験の私にとって非常に貴重な情報となった |

会社概要



社名：ユニバーサル・ブレインズ株式会社

所在地：〒103-0021 東京都中央区日本橋本石町2-1-1 アスパ日本橋 電話：(03)-6214-2238

アクセス：地下鉄半蔵門線三越前駅 B1出口 徒歩0分

地下鉄銀座線三越前駅 A5出口 徒歩4分

地下鉄東西線日本橋駅 A1出口 徒歩4分

JR 東京駅 日本橋口 徒歩5分

設立：2006年4月

代表者：代表取締役社長 笈川 義基

アソシエイトメンバー：11名

資本金：10,000,000円(2008年2月1日現在)

事業内容：経営戦略系コンサルティング、組織・人事コンサルティング、スキル・トレーニングサービス、社内研修受託サービス、リスクマネジメント・コンサルティング、
金融関連コンサルティング(商品開発、保険計理分析、資本政策、ガバナンス確立支援、規制対応支援)、出版

会社概要



笈川義基（おいかわよしもと）代表取締役社長
1952年生まれ。東京大学法学部卒業。

英国系総合商社、英国系損害保険会社、ドイツ系損害保険会社において、営業、業務、IT、再保険、商品開発、コンプライアンス・オフィサー、経営企画、M&A、人事担当役員などの基幹業務を現場長として経験した。4年間の取締役としての活動後、人事コンサルタント業務（戦略HRM）および研修事業を行うユニバーサル・ブレインズ株式会社を立ち上げる。

戦略人事（経営戦略と人事との一貫性）を旗印に、企業の成長原動力であるヒトと組織をいかに結合するかの解を求め、グローバル化する大企業だけでなく成長ステージにある中小企業をも実務能力と現場感覚で支援する。何が課題なのか、困ったことが何かがわからずに悩む経営者への、**Solution Provider**（課題解決請負人）となる。

日本震災パートナーズ株式会社 元監査役（金融庁登録日本最初のミニ保険会社）

社会活動

六本木アカデミーヒルズライブラリーメンバー。六本木Bizビジネススクール講師。
国際公正取引NPO理事。
組織人事監査協会公認パーソネルアナリスト。

学会活動

人材育成学会（会員）
産業組織心理学会（会員）
経営行動科学学会（会員）

公的活動

内閣府「地域経営研究会」委員歴任（2008～2009）
内閣府 経済社会総合研究所「地域経営の観点からの地方再生に関する調査研究」報告書
報告内容

