

Cultural Interviews with Japanese-Speaking Professional Professional Activities and Language

1. Some countries use a direct approach to business and negotiations, presenting key information up front and right away. Other countries are less direct in their approach to negotiations. What methods of negotiation are used in your country?

ビジネスの取引と交渉の際に、重要な情報を率直にただちに提示する直接的な方法を好む国もあれば、間接的に遠回しにする方法を好む国もあります。日本ではどのような仕方が好まれますか。

2. In some countries the size and location of a person's office indicates a lot about that person's importance and position in the company. What is it like in your country and what are some of the differences that exist in the workplace?

国によって、その人の会社における重要性と地位は、オフィスの大きさや場所によって示されることがよくあります。日本ではどうでしょうか。職場でどんな違いが見られますか。

3. There are many interesting things happening in local governments, politics and economies. However, I don't know if it is appropriate to talk about these issues in a business setting. Are there any topics that I should avoid?

現地の政府機関や政治や経済に関するニュースは興味深いものです。ビジネスの際にこれらのことを話題にしても大丈夫でしょうか。また、避けたほうが良いと思われる話題は何でしょうか。

4. It seems like sometimes "ability" isn't as important as "connections". Sometimes people are very loyal to relatives. In what way does that describe business practices in your country?

「コネ」が「能力」がより重要であるように思われる場合もあります。身内や知人に対し忠誠心を示すこともよくあります。日本ではどうでしょうか。

5. Generally there is an effort to not distinguish employees by race, color, or gender. In what way does this apply in your work environment?

国籍、人種や肌の色、性別、年齢などによって従業員を差別しないようにするという努力がなされています。日本の職場ではこういう規則がどのように適用されていますか。

6. What is the role of women executives in your country? Will men be able to deal with a woman professionally in the same way that they do with other men?

日本での女性社員や重役の役割は何ですか。職業上、男性は女性が相手の時でも、他の男性が相手の時と同様に対応できますか。

7. Some countries have an attitude that each employee should do what is best for himself/herself. For example, if I can get a better job with another company, nobody would be surprised. What is it like in your country?
従業員は各自自分にとってベストな選択をすべきだとしている国があります。別の会社でよりよい仕事が見つかり転職しても誰も驚かないというのは、その一例です。日本ではどうでしょうか。
8. In some countries employees work more or less on their own, while in other countries employees work in groups or teams. What is the typical style in your work?
国によっては、個人が個々に仕事をするのが通常だったり、チームやグループで仕事をするのが通常だったりします。日本での典型的な仕事のやり方はどうですか。
9. Executives feel a need to balance their responsibility to their investors while at the same time meet certain obligations to society (e.g., environmental issues). What is it like in your experience?
経営幹部は投資家に対する責任と社会に対する義務（環境問題など）を同時にバランス良く果たさなければいけません。あなたの経験ではどうですか。
10. Some countries rely heavily on advice from lawyers, even in the negotiation stages. What is the role of lawyers in business negotiations in your country?
交渉が始まった段階ですでに弁護士からの助言の影響力が大きい国々もあります。日本の商談や交渉の際の弁護士の役割は何ですか。
11. In some cultures, people express their opinions directly, with a clear “yes” or “no”. How is that the same or different in your country?
「はい」と「いいえ」をはっきり言う、つまり人々が意見を率直に言う文化があります。日本もそうですか、違いますか。
12. While negotiating, some people seem to stay focused on the subject. Others get side-tracked and socialize a lot. Will I seem rude if I’m always trying to get people back to the subject at hand?
交渉の間、ずっと主題に焦点がおける人たちもいますが、よく横道にそれたり談笑したりする人たちもいます。後者の場合、もとの主題にもどそうするのは失礼でしょうか。
13. In some countries there is a lot of emphasis on putting things in writing. In what way is it the same or different in your country?
何でも文書にするのを好む国があります。日本もそうですか、違いますか。

14. We sometimes hear, "You cannot mix business with pleasure." How does that apply or not apply in your country?

「仕事と社交はミックスできない」という表現があります。日本でもそうですか。違いますか。

15. I know it is important not to offend anybody, especially in front of others. What are some suggestions of things that I should or should not do to not offend someone in your country?

相手を傷つけたり相手に不快感を与えたりするような行為をしないことは、他の人たちの前では特に大切です。日本では何がそういった行為と考えられますか。

16. In what ways are the use Japanese and/or English part of your professional activities?

仕事の際、どう日本語と英語を使い分けますか。

17. We often hear "You can buy in any language, but to sell you have to speak their language." Does that seem true in your country?

「購入はどの言葉でも出来るが、販売は相手国の言葉が話せなくてはできない」と言われます。日本でもそうでしょうか。

18. When is it better to hire an interpreter to help out with negotiations (instead of getting by with one another's non-native fluency)?

交渉促進のために、（お互いの外国語力に頼らないで）通訳を使った方がいいと考えられる場合はいつでしょうか。

19. What language issues come up in your professional experience?

仕事上、どのような言葉の問題を経験しましたか。

Courtesy and Social Situations

1. Could someone explain to me when to use the formal and informal speech in Japanese. How important is it among Japanese and how important is it for Americans who speak Japanese?

日本語の普通体と敬語体の使い分けについて説明してください。またその使い分けは、日本人の間でのコミュニケーションでどう大切ですか。また、日本語を話すアメリカ人にとってはどうですか。

2. It seems like everyone else knows how to greet people, when to shake hands, etc. What is the standard protocol?

どうあいさつをかわすのか、いつ握手をするのかなどということはみなが知っているようです。一般的なあいさつの仕方を教えて下さい。

3. Are there certain occasions when it is appropriate to take a gift? If someone gives me a gift, what should I do in return?

贈り物を受け取ってもいいのはどんな時ですか。また受け取ったら、お返しに何をすべきでしょうか。

4. If for personal reasons I do not, for example, eat meat or drink alcohol. How can I say "no" when people offer me these things? How will they react?

個人的な理由で、肉を食べないとかお酒を飲まないとかいう人がいます。そういうものが出されたとき、どのように断わればいいのでしょうか。また断わった場合、どんな反応を示されるのでしょうか。

5. Is it common in your country to be invited to someone's house? What should I know before going to someone's home?

日本で自宅に招待されることはよくありますか。また訪問する前に何をしておくべきでしょうか。

6. I never know what clothes to wear in professional settings. When should I use a coat and tie and when should I dress casually? And what is casual dress?

ビジネスの際、何を着ているべきかということがよくわかりません。どんな時スーツにネクタイがいいのでしょうか。また、どんな時にもっとカジュアルな服装をすべきでしょうか。また、カジュアルな服装とはどんな服装でしょうか。

。

7. I don't understand people's names. When do you use their first name, their last name, and titles like *san* and *sama*, etc.?

日本人の名前の使い方がよくわかりません。どんな時に、ファーストネームを

使いますか、名字を使いますか。また、いつ「～さん」や「～様」という敬称を使いますか。

8. In the countries one puts a lot of emphasis on where someone studied and what degrees he/she may have. In what way is it the same or different in your country?

学歴（出身校や学位）を重要視する国があります。日本もそうですか、違いますか。

9. In some countries people try to keep their professional and personal life separate. In what way is it the same or different in your situation?

国によっては、公私（社会生活と個人生活）を区別しようとするところもあります。日本もそうですか、違いますか。

10. Is machismo part of your culture?

日本文化において「男らしさ（マチズモ）」というのは何ですか。また「女らしさ」というのは何ですか。

11. When is it appropriate to talk about business? If someone invites me to lunch or dinner, is it thought of as a social thing or is it OK to conduct serious business too?

どんな時にビジネスの話をしてもいいのでしょうか。食事などに招待された場合、それは社交の場と考えるべきでしょうか。それとも、シリアスなビジネスの話をしていい場と考えてもいいのでしょうか。

12. Once I was with a guy who stopped to talk on his cellular phone at least 5 times while we were at lunch. It seems like everyone is in love with the high-tech toys. How are these high-tech gadgets part of professional activities?

昼食の際、食事の相手が携帯電話に少なくとも5回は応答したという個人的な経験があります。ハイテク機器が手放せない人がたくさんいるようです。職業上どんなハイテク機器をどう使っていますか。

13. How do executives in your country keep track of their appointments?

どのようにアポイントのスケジュールを記録していますか。

14. We often hear that "Time is money." How important is it to be punctual and how late does somebody have to be before he/she is considered late?

「時な金なり」という表現があります。約束の時間を守るということは何れぐらい重要なことですか。またどれぐらいの時間が経過した時点で「約束の時間に遅れた」と考えられますか。

15. How many hours a day do people work and what is a typical schedule? How much to they work on weekends? What are the best times to make appointments?

一日に何時間ぐらい働きますか。また毎日の典型的なスケジュールはどんなかんじですか。週末はどのぐらい働きますか。アポイントを取るのに一番都合がいいのはいつでしょうか。

16. When are meals in your country? When do you eat breakfast, lunch and dinner? How are business practices incorporated into these meals?

日本ではいつ食事をしますか。朝食／昼食／夕食を食べるのは何時頃ですか。食事の時間にビジネスミーティングはどのように組み込まれますか。

17. Some cultures emphasize written communication between colleagues over verbal. In your opinion, what is the preferred method in Japan and how does it affect business practices?

社内間でのコミュニケーションを文書でするのが好まれる文化があります。日本ではどうですか。またその習慣は社外とのコミュニケーションの際にどう影響を与えていますか。

18. Meetings can result in a variety of conclusions. Some cultures emphasize clear decisions, while others prefer to reach a consensus with those not attending the meeting as well before making final decisions. What is your experience? Also, please explain the role of “*nemawashi*” (根回し—laying the groundwork) in such decision-making processes.

会議のやり方にはいろいろあります。会議で意思決定をする文化もあれば、会議の欠席者の意見を後日聞き決定を下す文化もあります。日本ではどうでしょうか。また「根回し」について説明してください。

19. One common technique Japanese companies use for success is “*saihatsu bôshi*” (再発防止“prevention of reoccurrence”). Explain its relevance/importance to your company and how it might employ this technique.

日本の会社の成功の秘訣の一つに「再発防止」というのがあります。このテクニックがあなたの会社にとってどう重要なのか、またこれがどのように使われるのか、説明してください。

20. Depending on the culture and work environment, deadlines may be strict or loose. In your opinion, what do most Japanese companies tend to prefer? What are common consequences for those who miss deadlines?

文化やビジネス環境によって、締切（時間）が重要だったり重要じゃなかった

りします。日本の会社はどうだと思えますか。また、締切に間に合わなかった場合、（その社員には）何がおこりますか。

General Questions Related to Negotiation Practices with North Americans

1. Prior to actual negotiations it is important to conduct initial fact-finding of information. What is your normal pattern of initial research and fact-finding? How do you modify this pattern when negotiating with North Americans? What is your perception of a North American's pattern of initial research and fact-finding?

実際の交渉の前には、最初の情報収集を行うことが重要です。

あなたの通常の最初のリサーチや情報収集のパターンを教えてください。

アメリカ人と交渉するときは、このパターンをどう変更しますか？

アメリカ人の最初のリサーチや情報収集のパターンについて、あなたは
どう考えていますか？

2. We hear a lot about win-win approaches to negotiations. How much of your approach to negotiation generally is within the mindset of win-win? How do you modify this approach when negotiating with North Americans? What is your perception of a North American's approach towards having a win-win mindset?

交渉への Win-winな アプローチについては よく聞きます。

あなたの交渉の アプローチは 通常 どのくらい win-winの 考えを カバーしていますか？

アメリカ人と 交渉するときは、このアプローチを どう変更しますか？

アメリカ人の win

winの考えを持つとする アプローチについて、あなたは どうかんがえて
いますか？

3. All negotiations include an initial phase where the parties involved encounter certain resistance from the other side. Based on your personal observations, what are some of the reasons why this resistance exists? In what way is the resistance the same or different when dealing with North Americans?

すべての交渉で、相手からの抵抗に 出会う 最初の 段階が あります
。

あなたの観察では、この抵抗が 存在する 理由は 何だと 思いますか？

アメリカ人との やり取りでは、どのような点で この抵抗は 同じ、あるい
は 違いますか？

4. During negotiations it is usually necessary to reformulate strategies and positions. Is there anything unique about the ways in which you reformulate strategies or make concessions when dealing with North Americans? What have you observed about a North American's way of making concessions and reformulating strategies?

交渉の 途中では、ストラテジーや ポジションを 再設定することが 通常は 必要です。

アメリカ人との やり取りで、ストラテジーを 再設定したり 譲歩する 方法について、なにか 特別なことは ありますか？

アメリカ人のストラテジーの再設定や譲歩の仕方について、何か気付いたことはありますか？

5. At some point in the negotiation process, negotiators may require ratification and approval from superiors, attorneys or financial managers, etc. How is your system of ratifications the same or different when dealing with North Americans? What is your perception of a North American's approach to ratifications?

交渉 プロセスの ある時点で、交渉人は 上司、弁護士、あるいは 財務マネージャなどからの 承認や許可を 要求することが あります。

アメリカ人との やり取りでは、あなたの 承認システムは どのように 同じ、あるいは 違いますか？

アメリカ人の 承認のための アプローチについて、あなたの 認識を 教えてください。

6. After negotiations are concluded, what sort of follow-up is typical among the parties involved? How is the follow-up different when dealing with North Americans? What is your perception of North American follow-up patterns when dealing with you?

交渉が 終結した後は、関係者の 間で どのような フォローが 一般的ですか？

アメリカ人との やり取りでは、このフォローは どう違いますか？

あなたと やり取りしているときの アメリカ人の フォローの パターンについて、あなたの認識を教えてください。

7. What is your perception of the balance that North American negotiators give to you as related to meeting your logical needs on one hand (data, numbers, figures, etc.) and your emotional needs on the other (relationship, feelings, etc.)?

一方では、あなたの ロジック的な ニーズ（データ、数字、図など）、他方では、感情的な ニーズ（関係、感情など）を 満たすために アメリカ人の交渉人が あなたに与える バランスについて、あなたの 認識を教えてください。

8. Is it more advantageous for you to think of negotiations in terms of

international versus national cultures or do you notice more individual corporate styles based on specific companies?

国際的 対 国民的 という 観点で 交渉を考えることは、あなたにとって より有効ですか？

あるいは、特定の 企業に 関して、もっと 個別の 企業スタイルに 注目 しますか？

Questions Related to Stereotypes about North Americans

1. What is your opinion regarding the observation that North American business professionals are blunt, pushy, and direct in their negotiation styles?
米国ビジネスマンは商談の際、ぶっきらぼうで、厚かましくて、率直すぎると
いう意見に対し、どう思いますか。
2. What is your opinion regarding the observation that North American business professionals focus on short-term perspectives and they are just out to make quick money?
米国ビジネスマンは、短期の見通しに焦点をおき単に早く利益を上げることしか
考えていないという意見に対し、どう思いますか。
3. What is your opinion regarding the observation that North American business professionals have limited knowledge of other cultures and languages?
米国ビジネスマンは、外国の文化や言葉に関する知識があまりないという意見
に対し、どう思いますか。
4. What is your opinion regarding the observation that North American business professionals are in a hurry to get through with the negotiations?
米国ビジネスマンは、急いで交渉を終わらせようとするという意見に対し、どう
思いますか。
5. What is your opinion regarding the observation that North American business professionals value data and content over relationships with people?
米国ビジネスマンは、人間関係より事実と内容をもっと重要視するという意見
に対し、どう思いますか。
6. What is your opinion regarding the observation that North American business professionals are preoccupied with legal documents and litigious procedures?
米国ビジネスマンは、法的な文書と訴訟方法に執着しているという意見に対し
、どう思いますか。
7. What is your opinion regarding the observation that North American business professionals require very specific instructions from their superiors to complete a project, whereas the Japanese phrase “hear one, understand ten” might indicate good communication between the superior and subordinate and explain why it is not necessary for the superior to outline a project’s details?
米国ではプロジェクトを完成させるために部下は上司からの具体的な指示が必要
です。しかし日本では上司と部下との間の効果的なコミュニケーションが必要
とされています。日本ではどうして上司が部下にプロジェクトの詳細を細か

く指示しなくてもいいのか、説明してください。

8. One observation that North Americans sometimes make of Japanese business professionals is that they are reluctant to assert their opinions. In your experience, are North Americans too apt to state their opinions and to what extent might this hinder or help business relations?

米国ビジネスマンの間では、日本人は自分の意見をあまり言いたがらないと思われています。あなたの経験では、アメリカ人は意見を言いすぎると思えますか。また、こういうアメリカ人の態度は日本人とのビジネス関係を妨げると思えますか、助長すると思えますか。