

英語交渉術のポイント

～百戦錬磨の国際弁護士が秘策を紹介～

【講師】

中山国際法律事務所 代表弁護士・公認不正検査士・国際化支援アドバイザー 中山 達樹 氏
一般社団法人グローバルチャレンジ 代表理事

【講義概要】

国際化が進展している中で、日本語での交渉は何とかなくても、英語の交渉はどうにも苦手…という方が多いと思います。ただ、英語での交渉を成功させるためには、単に語学の問題を克服すればいいわけではありません。国際交渉では、それぞれの文化的背景から来た守るべき「プロトコル」「ルール」があり、それらを乗り越える「コツ」を知っておけば、グンと交渉が有利になります。

そこで、英語塾での長期講師経験を持ち、海外での交渉・取引経験が豊富で、数々の修羅場をくぐってきた百戦錬磨の国際弁護士が、国際ビジネス10数年の現場での生々しい体験談を踏まえて、ポイントをわかりやすくお伝えいたします。

<対象者>

- ・海外進出時に、専門家任せにせず、自力・自社で交渉をされたい方
- ・英語の交渉のスキルアップ・ブラッシュアップを目指す方
- ・今後、国際案件を広く手がけたい専門職の方

【重点講義項目】

1 国際ビジネスのルール・プロトコル

- (1) 笑顔や握手の意味／「6×6×36の法則」とは？
- (2) 自己紹介／スピーチ／ユーモアを利かせるコツ

2 英語での交渉のポイント

- (1) 英語を喋るときの心構え ー英語を軽蔑することから
- (2) 英語の発音・発声法の日本語との違い ー日頃の勉強方法は？
- (3) 是非とも覚えたいお勧めフレーズ ー日本人の悪い癖を認識して
- (4) 会議を支配する方法／結論から答えるコツ ー日頃の訓練方法

3 各国の交渉・英語の特徴（特にアジア圏）

- (1) まず友人になる／交渉開始前にすべきことは…
- (2) ICT時代に大事になるFace to faceの交歓

4 伝わりやすい英語・契約文書の書き方

- (1) 逐語訳／一対一対応の英語を卒業する
- (2) 契約の鉄則は？ 典型契約で抑えるべきポイントは？

*当セミナーの録音、転送、撮影等はお断りしております。また、法律事務所ご所属の方は、お申込みご遠慮願います。

講師略歴

1998年東京大学法学部卒業。2007年三宅・山崎法律事務所入所(2015年からパートナー)。2010年シンガポール国立大学ロースクール修士課程(アジア法専攻)修了。2010年～2011年にはシンガポールのDrew & Napier法律事務所に、初の日本人弁護士として勤務。2015年中山国際法律事務所開設 同事務所代表弁護士。2013年中小機構国際化支援アドバイザー。2016年公認不正検査士。2017年一般社団法人グローバルチャレンジ設立、代表理事就任。

【著書・論文】『アジア労働法の実務 Q&A』商事法務(2011年)をはじめ海外進出(主として新興国)に関する著書論文、また講演実績多数。

