

石倉教授を中心に議論するゼミの参加者(4日、東京都港区)

グローバル人材を養成

国内で鍛える 英語交渉力



グローバル化が進み、語学力のほかに、外国人と円滑に交渉する対話力が求められるようになってきている。日々、海外に行く機会が少なく、仕事に追われる社会人がそうした力を磨くにはどんなことを心がければよいか。様々な国内の講座や研修の現場で探った。

デイバートや異文化講座

対話力を学ぶ講座などの事例	
環境問題などを英語で議論。2013年度は6カ月コースに拡充予定。選考あり	3カ月コース(1回3時間、全3回)で10万5000円
新設の基礎力向上研修は年3回開催。他に中・上級や海外研修も	基礎力向上研修は一般参加3万6750円
中上級のほかに初級の「エクスプローラー」を新設。交渉を模擬体験する	初級は全8回(1回80分)で通常価格が12万9900円(教材費、入学金を含む)
英語で議論する勉強会。上級者向け、中級者向けの2種類	1回の参加費1000円

大量の二酸化炭素(CO₂)を吸収するモリンガという樹木を育てたい。「バイオ燃料の工場をつくりたい」。11月初め、東京の六本木ヒルズにある会議室で20、40代の男女18人が一人ひとりと、英語で環境とビジネスの提言を行った。

森ビルが2010年から開いている講座「グローバル・アジェンダ・ゼミナール」の一コマだ。月1回、計3回にわたって環境問題などの世界的課題を英語で議論する。講師は慶応大学の石倉洋子教授。世界の経済人らが毎年スイスで開催する「ダボス会議」でも「アジェンダ」(進行役)を務める「対話の名手」だ。

国内でまだ数は少ないが、グローバル人材を養成するこうした講座が出てきている。語学学校も

対話力を習得する講座をた。石倉教授は「日本人は周囲の意見を聞くインプット(入力)が上手だが、自分の意見を言うアウトプット(出力)の経験が足りない。このアウトプットの習慣をつけるのが大事」と話す。講座に参加できなくても、例えば友人同士で英語で議論したり、メールで意見を伝えあったり「できること」という。金融関係のから始める」とい

個人で集まりスキル磨き

対話力を磨くポイント(専門家の助言をもとに作成) 自分の意見を積極的に伝える習慣をつける 場慣れすることが大事。勉強会に参加するほか、友人同士で議論するなど、できることから始めたい 英語圏のビジネス交渉の基本を理解する 会議で意見の相違を乗り越えて合意点を見つけた後、様々な局面のケーススタディーを通じて要領をつかむ 交渉相手の文化的背景を学ぶ 中国、南米など、交渉相手の個別文化について学び、不要な行き違いがないように注意する

講座や研修で学ぶほかに個人のネットワークで議論し、鍛え合う方法もある。東京都内のネットワーク「バイタル・ジャパン」は月1回、ビジネスや公共政策の話題を英語で討議する。 大学教授などのゲストが英語で問題提起し、その後、ク

2002年、代表を務めるコンサルティング会社社長の小田康之さんらが「議論を通じて個人の力を高めたい」と結成した。TOEICで700点以上の中級者から参加の要望が多いため、5年前から月2、3回、中級レベルのOEICであれば900点、勉強会も開催。この勉強会を以上の上級者、毎回100名含めると、参加登録者は約6250人の定員枠がすぐに埋

「製品の納期まであと1週間ですけど、間に合いますか?」日本人駐在員の役を演じる受講生が、取引先である南米の会社社長を演じる講師に英語で尋ねる。 日本生産性本部(東京・渋谷)が10月下旬に開いた「グローバル基礎力向上研修」。英語力が十分でない初級者向けに今年から始めた研修で、男

女約15人が集まった。講師は、日本と韓国で対話術を教えるドイツ人のケンパー・マティアス氏。南米の会社社長を演じるケンパー氏は「納期? それよりもランチに行こう」の一点張り。このため納期を確保してもらう受講生のミッションは頓挫した。ケンパー氏によると、南米では他の大事な顧客から急ぎの注文が入れば、後回しにされることもある。だが、自ら立つてランチを断っては逆効果。相手はランチでこちらを見定めようとしているので、そこで自分が上客であることを理解させた方がよい。

まとる盛況ぶりだ。 2002年、代表を務めるコンサルティング会社社長の小田康之さんらが「議論を通じて個人の力を高めたい」と結成した。TOEICで700点以上の中級者から参加の要望が多いため、5年前から月2、3回、中級レベルのOEICであれば900点、勉強会も開催。この勉強会を以上の上級者、毎回100名含めると、参加登録者は約6250人の定員枠がすぐに埋