

「国際取引交渉・紛争解決スキル習得プログラム」第一期生募集

2016年3月

<プログラムの目的と概要>

本プログラムは国際取引交渉を自ら出来る人材を少人数グループで育てるものです。外国の法律知識の学習ではなく、また参加に法律の知識を必要としません。

2016年4月上旬に開始し、日程は隔週、或は三週間毎で土曜日の午後（2時間半程度）を基本として主宰者と参加者の都合に合わせて毎回調整し、11月中旬までの7か月の間に12回のセッションを持ちます。プログラムは以下の三つのステージからなります。

- (1) **英語コミュニケーション力アップ**（ケンブリッジ大学の Cambridge Business Skills 教材を使用します。）
- (2) **英語での論理的思考（クリティカル・シンキング）訓練**（オックスフォード大学入試科目である Thinking Skills Assessment 受験準備教材を使用します。）
- (3) **英語での交渉スキル取得**（ハーバード大学と国際商工会議所（ICC）のビジネス交渉・紛争解決用の訓練教材を使ったロールプレーが中心で、主宰者加藤照雄も一緒に参加します。）

初回セッション開始から**全て英語**で休憩時間を含み**日本語禁止**です（初回セッション開始前の参加準備のご案内とその後の請求書発行等の事務連絡に限り日本語で行います）。会場は市ヶ谷の本センターで、対面参加のみです。<http://www.tiltrac.org/#!/contact/c17jp>

定員は6名程度です（最少催行4名）。参加希望者が8名以上となる場合は二つのグループに分けて別の日時で並行開催し、参加者の実力に合わせて途中で「クラス替え」をします。

<プログラムの趣旨>

当センターは「3年以内に諸外国（法務先進国）の大手法律事務所の中堅アソシエイトと対等にやりあえる法務人材を100名輩出する」ことを目標とし、その第一弾として英国法（特に契約法）の基礎をしっかりと学ぶ「**国際法務（英国法）研修プログラム（初級・中級）**」を提供してきました。昨年12月にスタートしたこのコースの二期生は主宰者が以前所属していた岩田合同所属時代にお届けした同趣旨のコースを含めると第四期生になります。

しかしながらこれらの修了者の中で外国企業との契約書交渉に参加して案件をまとめることが出来るのは一部の方だけで、その理由を探るに、これまで当センターは「知識」を教授しただけでそれらが「スキル」になっていないことに気が付きました。言わば物理学基礎を履修したのに自転車を乗りこなせないような状況にあり、この壁を越えることが本プログラムの趣旨です。

<英語力について>

本プログラムは英会話教室ではありません。英語がペラペラでも意思疎通が出来なければ価値がなく、たどたどしい英語で構わないから相手の立場を理解し当方の立場を理解してもらい、**双方合意に達するスキルを身に付ける**ことがこのプログラムの目的です。

ある程度の英語力は必要ですが、かつての大学入試の受験英語・英検二級程度の語彙があれば十

分です。(TOEFL等の点数は不問です。) 具体的には、①所謂「ヒアリング」は Voice of America Special English の一番初級の Level 1 (<http://learningenglish.voanews.com/section/level-one/3774.html>) のビデオを視聴してその内容を 50%程度理解できる、②所謂「スピーキング」は簡単な自己紹介が出来る、③所謂「リーディング」は下記の第三ステップの「交渉スキル取得」に出て来るロールプレー用のサンプル文書を辞書を何度も引きながら時間がかかっても何とか読解出来ることが望めます。④所謂「ライティング」(英作文) は本プログラムでは不問です。

尚、上記は参加時の英語レベルであり、これを後述の第一・第二ステップの間で大幅アップして第三ステップのロールプレーが出来る水準に引き上げます。(よって英語でのやりとりの経験が少ない方には相当に厳しい「自主トレ」を主宰者が参加者に個別に提案します。単に本プログラムに参加すれば英語力が上達するものではありません。)

<プログラムの進行> (最終ページのカリキュラム(案)をご参照ください。)

オリエンテーション

- まずは 2014 年 10 月に収録した「法務マンのための英語力アップ」(通称「加藤メソッド」) <https://youtu.be/8t904nnCavk> を視聴願います。「法務マンのための」としてはありますがその内容は法務英語に限定されません。この加藤メソッドにある練習は本プログラムの各セッションの冒頭で 5 分程度ウォーミング・アップとしてやりますが、基本的には「自主トレ」です。

第一ステップ：「英語コミュニケーション力アップ」

- ケンブリッジ大学編纂の Cambridge Business Skills シリーズの中から、本プログラムに最も関連する“**International Negotiations**”¹と“**Communicating Across Cultures**”²を教材としてグループ・レッスンの形で進めます。(教材購入不要です。)
- **英語力の弱い人の水準を引き上げて次のステップに進めることを目指します。**また交渉の場で使い勝手の良い英語表現、英語を母国語としない人達に特有の「訛り」にも触れます(後述のカリキュラム参照)。
- 加えて YouTube に公開の **TED プレゼンテーション**等と一緒に視聴しノート・テーキングをし、その直後に視聴内容を各自が発表します (listening comprehension のチェックです)。

第二ステップ：「英語での論理的思考(クリティカル・シンキング) 訓練」

- オックスフォード大学の学部入試科目である Thinking Skills Assessment の定番教科書である **Ace the Thinking Skills Assessment**³とケンブリッジ大学認定の **Thinking Skills – Critical Thinking and Problem Solving**⁴に沿って、その場でテスト問題(過去問)と一緒に解いていきます。(教材購入不要です。)
- クリティカル・シンキングは論理学の一分野で、本プログラムでこれを学ぶのは、行動経済学が「ヒューリスティックとバイアス」と呼ぶ人間の自然な誤認識、誤判断、錯覚(落とし穴)を察知・回避して、論理的考察・合理的判断を維持するためです。次の交渉のステップでは相手側の主張を理解した上で互譲策を探りますが、その際に当方がその場の雰囲気、空

¹ Mark Powell ISBN 978-0-521-14992-1

² Bob Dignen ISBN 978-0-0-521-18198-3

³ Dr Neel Burton ISBN 978-0-9929127-1-0

⁴ John Butterworth and Geoff Thwaites ISBN 978-1-197-60630-2

気に流されないよう足場を組むことが狙いです。（「ヒューリスティックとバイアス」を相手側に交渉ツールとして使うことまでは本プログラムではカバーしません。）

- 行動心理学そのものは学びませんが、日本語の入門テキストが多数あり予め自習されると良いと思います（お勧めの廉価なテキストを入会后いくつかご紹介します）。「ゲーム理論」は学びません。クリティカル・シンキングの日本語教材も見受けられますが英語で学ぶことが目的ですので、日本語教材不使用での参加をお勧めします。
- 第一・第二ステップを2つのクラスで並行して開催していた場合には、第二ステップ終了時点で英語コミュニケーション力によって「クラス替え」を行い参加者間の水準を極力合わせるようにします。クラスが一つだけの場合、英語コミュニケーション力が他の参加者を大幅に下回る方には退会をお願いすることもあり得ます。

第三ステップ：「交渉スキル取得」

- この第三ステップが本プログラムのメインになります。まず、所謂「ハーバード流交渉術」と国際商事調停(mediation)について主宰者が手短かに講義し、①交渉は自らに都合の良い主張を相手に押し付けて声の大きい方の勝ちという「綱引き」ではないこと、②当方が相手側の事情を汲み取った上で、それを最大限取り入れようと努力していると相手側に感じてもらうことが合意・和解に至る重要なプロセスであること、をご案内します。独自教材を使いますので「ハーバード流交渉術」と題する書籍、解説書、交渉術指南本の購入不要です。
- その後は専らハーバード大学、ICC（国際商工会議所）作成のケースを使い、参加者を①A社（事業部と法務の2名）、②B社（事業部と法務の2名）、③調停人（その他参加者）の三組に分けて、ケース毎に違う参加者とチームを組んで交渉に臨みます。（よって交渉に臨むための準備と作戦をチームメイトと事前に練ることが必用です。）A社とB社にはそれぞれの秘密情報が別途提供されますが、これは③調停人には共有されません。
- その一例としてハーバード大学・ICCのものではありませんが、下記をご参照ください。
<https://imimmediation.org/private/downloads/AtkY24a9y5PzGZC8IX4UIw/Global%20Warming%20Roleplay-2.pdf>（このケースは、ビジネスの売手側が二名（+弁護士）、買手側が一名（+弁護士）で、調停人と合わせると総勢6名のケースですが、本プログラムでは比較的シンプルなものを利用します。）
- セッション終了後に双方の秘密情報を全員で共有した上で、①当事者それぞれの状況の分析（所謂SWOT分析、BATNA・WATNA、ZOPA等）、②相手の立場・主張（position）の背後に隠れている利害(interest)をどうすれば探れたか、③“Win-Win”のために「パイ」を大きくするオプション、④成立した合意は現実的で実現可能で漏れはないか(reality check)、等の「総括」を全員一緒に行います。和解契約書の作成まではしません。
- 単にロールプレーをするだけではその場限りに終わってしまうので、この「総括」で反復学習してこれを積み上げにより習慣化させ、交渉スキルを身に付けることが狙いです。後述のセッションの録画の事後視聴もこのために手配します。

TILTRAC 国際取引交渉・紛争解決スキル習得プログラム 第一期生カリキュラム (案)

下記開催日時は暫定的なものでセッションの頻度の目途・スケジュール感を示すにすぎません。メンバー確定後に全員参加出来るように再調整します。

	開催日時	演習内容
		オリエンテーション 「法務マンのための英語力アップ」を視聴し、その中のトレーニング手法を自分で試してみてください。 https://youtu.be/8t904nnCavk
1	2016年 4月9日(土) 午後	第一ステップ：「英語コミュニケーション力アップ」① Cambridge Business Skills の中から教材から“International Negotiations” (音声 CD とテキスト) を使い、交渉各段階で使える表現を学びます。(通常合計 20 時間の課程からの「ハイライト編」です。) また参加者各自の強化策を主宰者から追って個別に提案します。
2	4月23日 (土) 午後	第一ステップ：「英語コミュニケーション力アップ」② Cambridge Business Skills の中から“Communicating Across Cultures” (音声 CD とテキスト、DVD) を使い、多文化間での対話、電話、面談、交渉、Eメールの練習と相互信頼関係の樹立方法の学習をします。(通常合計 30 時間の過程からの「ハイライト編」です。)
3	5月14日 (土) 午後	第一ステップ：「英語コミュニケーション力アップ」③ TED のプレゼンのメモ取りで聴取内容を各参加者が順番に復元し、listening comprehension の精度を上げます。
4	7月2日 (土) 午後	第二ステップ：「英語での論理的思考訓練」① 行動心理学が「ヒューリスティックとバイアス」と指摘する典型的落とし穴(錯誤相関、確証バイアス、代表性、ギャンブラーズ錯誤、少数の法則、アンカリング、プロスペクト理論、等々)を手短に学びます。
5	7月16日 (土) 午後	第二ステップ：「英語での論理的思考訓練」② オックスフォード大学の多くの学部への入学に際して必要とされている論理的思考力テストの過去問に挑戦します。
6	7月30日 (土) 午後	第三ステップ：「交渉スキル取得」① 「ハーバード流交渉術」・「国際商事調停」の概論を手短に学び、加え次回以降のロールプレー参加の準備方法を学習します。
7	8月27日 (土) 午後	第三ステップ：「交渉スキル取得」② ロールプレー1 (売買取約紛争)
8	9月10日 (土) 午後	第三ステップ：「交渉スキル取得」③ ロールプレー2 (販売代理店契約紛争)
9	10月1日 (土) 午後	第三ステップ：「交渉スキル取得」④ ロールプレー3 (JV 契約紛争)
10	10月15日 (土) 午後	第三ステップ：「交渉スキル取得」⑤ ロールプレー4 (知財紛争：特許侵害)
11	10月29日 (土) 午後	第三ステップ：「交渉スキル取得」⑥ ロールプレー5 (知財紛争：並行輸入)
12	11月12日 (土) 午後	第三ステップ：「交渉スキル取得」⑦ ロールプレー6 (建設工事契約紛争)

カリキュラムの内容・日時は受講状況、主宰者の都合、参加者の希望、等により随時変更され得ます。

<運営に関するご案内>

- 参加審査はありませんが、**事業部の方の参加を歓迎します。**
- 全てのセッションは全方位ビデオカメラ（360度）で録画し、参加者の復習のために視聴権限者のみがアクセスできる YouTube の Private モードでアップロードします。（この視聴には Gmail アドレスとそれを使った Google+登録が必用です。）
- 本プログラムは参加することに意義があり、予定日に参加出来なくなった方がいる場合には日程を順延して出来るだけ全員参加が可能ないようにします。ですがこれが困難な場合は欠席者には各セッションの録画を事後視聴して頂きます。セッション開始予定時刻の 24 時間前までにメールで欠席の連絡があればそのセッションの参加費は半額とします。（欠席が続く場合には退会をお願いすることがあります。）
- 本プログラムの運営に関する連絡・資料提供等の主宰者からのお届けはサイボウズ・ライブを利用します。

<参加費と JILA 割引>

- 参加費は、①入会金が 5,000 円（+消費税）、②その後のセッション（二時間半程度、途中休憩無し）参加費が各回 20,000 円（+消費税）（4 回分毎前払い）となります。
- その時点に置いて組織内弁護士（フルタイム）の方で、かつ JILA の正会員の方は、①入会金免除、②各回参加費が 15%割引となります。（法律事務所からの出向の方にはこの割引はありません。）
- また①JILA 正会員の方と同時に事業部（含む事業管理本部）の同僚の方が入会される場合は同僚の事業部の方の入会金も免除、②両方の方が各セッションに参加継続の場合は両方の方の各回参加費はそれぞれ（15%ではなく）20%割引となります。（片方の方が途中で退会された場合、その後は 15%割引となります。）
- 退会は解約料無しで随時可能です。入会金の払い戻しはありませんが、参加費の前払分があれば返却されます。最少催行人数を下回った場合は閉講とします。
- 本プログラムの入会金・参加費は弁護士報酬とは異なりお支払に際して源泉徴収の対象とならない旨主宰者の税理士から聞いていますが、その確認は皆様の方でお願いいたします。

<参加資格要件と参加申込み手続き>

- ①氏名（フルネーム）、②所属先と現在のお仕事の概要、③卒業大学と学部、④連絡先 E メールと携帯電話番号、⑤JILA 割引適用希望の有無、⑥参加希望動機を E メールで info@tiltrac.org までお申込みください。
- 基本的に先着順に仮にお受けし、参加必要度を勘案の上での最終調整の可能性があります。
- 参加決定後、プログラム参加に向けての準備とご案内が掲載されたサイボウズ・ライブへの招待、入会金と当初の参加費の請求書をお届けします。そしてメンバーの確定次第初回と当面の日時を「チョー助」を使ってセットします。

<著作権、守秘義務、等>

- 他からの引用部分を除き、本プログラムで提供する授業内容・教材の著作権は全て主宰者に帰属します。授業・授業後の質疑応答の録画・録音には主宰者の事前許可が必要です。主宰者が Web-Ex、グーグル・ハングアウト、Skype、YouTube、サイボウズ・ライブ、等を利用して会員に限定して配信したもの（以下「提供情報」）の録画・録音、譲渡・転貸・アップロード、第三者への開示・表示・提供には主宰者の事前許可が必要です。
- 提供情報の中に主宰者と参加者の発言、質問、意見、コメント、回答、等が含まれている場合、それらの存在と内容について参加者（事後視聴の場合は視聴者）は守秘義務を負います。本プログラムのセッションの中で主宰者が講義している部分に限りその録画を当センターの HP 紹介欄で使うこともあり得ます。
- 主宰者側の事情でプログラムの全部・一部の中断・変更、各回セッションの日程・内容の変更があり得ます。予習・準備不足、演習不参加・不熱心、欠席の際の事後視聴によるキャッチアップが無い場合等、プログラムの円滑な運営に支障があると主宰者が判断した場合には退会して頂くこともあり得ます。
- 当センターは英国弁護士(Solicitor, England & Wales)の加藤照雄が主宰する私的な学習・研修のフォーラムであり公的な教育機関ではありません。また個別案件についての法的アドバイスを提供するものでもありません。営利業務従事届出書が東京弁護士会に提出されています。