

英語で交渉 ネゴシエーション	履修年次	3・4	
	単位	2	
大橋 眞紀子、Yih Y. Pan (イー エー パン)	配当期	前	
	授業方法	演習/対面	
<b>授業の内容</b>			
<p>[授業の概要]</p> <p>英語の「交渉する」negotiate は英英辞書(LDCE)では to discuss something in order to reach an agreement, especially in business or politics のように定義されている。交渉といっても、国と国、会社と会社との交渉といった大きな話ばかりではない。同じ職場内での上司や同僚とのやりとりも広い意味での交渉である。英語は直接的な言語で、日本語ほど面倒な敬語がないと思っている人もいるが、丁寧に婉曲な言い回しはあり、重い話題になるほど、また相手との距離が遠くなるほど、丁寧な表現が好まれる。日本語よりも相手との confrontation(対峙)をしつつも、相手の気分を害さない配慮が英語でも必要とされるのである。</p> <p>この授業ではビジネスにおける日常的な場面を想定し、同僚とのやりとり、上司やクライアントなど相手との距離がある場合のやりとりを比較しながら、対面、電話、メールなどのシチュエーションに応じた適切な表現を学ぶ。論理力、説得力を高め、また英語の瞬発力を高める訓練としては英語ミニディベートも行う。また、さまざまな文化圏の外国人との交渉において必要とされる知識や英語表現とともに交渉術について学ぶ。さらに3回の特別セッションにて実際の仕事の経験談や英語力アップや就職活動までに行っておくべきことなどをお話いただく。</p> <p>Brush up your English and learn how to be a good communicator and negotiator! The class will mostly be conducted in English.</p>			
<b>この科目の到達目標</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・各自、目標を設定し、英語（特にリスニング、スピーキング、ライティング）力アップを図ることができる。</li> <li>・ビジネスパーソンとして、ビジネスの場面でよく使われる英語表現を身につけ、場面に応じて適切な表現ができる。</li> <li>・論理的でわかりやすい説得力のある英語を使うことができる。</li> <li>・外国人との交渉に必要な知識や交渉術について関心を持つことができる。</li> </ul>			
<b>成績評価の方法</b>			
毎回の授業参画度、授業外学習、小テスト、課題を総合的に評価する。			
週	授業項目	週	授業項目
1	Introduction	8	成功する英語交渉術 13-19 メール添付、求人との問い合わせ、提案1
2	交渉の6段階と異文化の壁目的を告げる、初対面をする、名刺を渡す	9	特別セッション②Guestspeaker' stalk
3	日本式交渉の問題電話や空港での会話	10	成功する英語交渉術まとめ提案2、異動の知らせ、別れ
4	周到な準備が交渉を成功に導く丁寧な依頼、伝言、問い合わせ	11	Quiz2(EBCL10-21)Debate 準備
5	特別セッション①Guestspeaker' stalk	12	特別セッション③ImprovingyourEnglishandjobhunting
6	成功する英語交渉術 1-6 アポ、要求、お詫び Quiz1(EBCL1-L9)	13	Debate
7	成功する英語交渉術 7-12 不在の知らせ、理解の確認	14	最終スピーチ Summary