

特集 《知財と英語》

“知財の仕事を楽しむ” 知財英語コミュニケーション

エスキューブ株式会社 代表取締役・会員 **田中 康子**



要 約

知財の仕事は、世界を土俵とするグローバルな仕事である。筆者は、日系・米系企業の知財部での勤務経験を通して、日本で日本語で仕事をするのと同じように、英語で世界中の人々と仕事できれば知財の仕事に至極楽しめると痛感した。

「楽しめる」という境地に至るためには、海外のカウンターパートと英語で意思疎通（コミュニケーション）をする必要があったが、知財の仕事における英語でのコミュニケーションについて学べる場はなく、現場で誤行錯誤を繰り返し、恥をかきながら身に付けた。その後、自身の経験で積み上げたノウハウを「知財英語コミュニケーション」という概念でまとめた。

本稿では、「“知財の仕事を楽しむ” 知財英語コミュニケーション」について、誠に僭越ながら、昨年度筆者が講師を務める機会をいただいた、日本弁理士会知財ビジネスアカデミー主催の研修に沿って解説し、合わせて知財英語コミュニケーションのスキルアップのポイントについて言及する。

目次

1. はじめに
2. 日本弁理士会知財ビジネスアカデミー主催「知財英語コミュニケーションワークショップ」の紹介
 - (1) スケジュール
 - (2) 対象者
 - (3) ワークショップのねらい
 - (4) カリキュラム
3. 「知財英語コミュニケーション」スキルアップのポイント
 - (1) マインドセットと少しの勇氣
 - (2) 異文化を意識して英語を使う
 - (3) 発音を鍛える
 - (4) 場数を踏む
 - (5) あきらめない
4. おわりに

1. はじめに

グローバルにビジネスを行う企業や特許事務所、そして大学や官公庁において、知財の仕事は、世界中の様々な国の人と交わる特別なポジションである。弁護士や会計士等の他士業や、知財部以外の部署ももちろん海外とのやりとりはあるだろう。しかし彼らの場合、北米担当とかアジア担当のように、特定の地域との業務に留まるのではないだろうか。これに対し、一つの発明、デザイン、あるいは商標を、ビジネスを行

う様々な国で権利化し活用する知財の仕事は、地球を舞台とする壮大なグローバルビジネスである。地球を舞台に世界中の人達と仕事をする、こんなに楽しい仕事他にあらうか！

ただし言うまでもなく、仕事を「楽しめる」という境地に至るためには、海外のカウンターパートとの英語によるコミュニケーション（意思疎通）が必要になる。

また知財の仕事は、特殊な専門用語を用いることと、カウンターパートが、現地の弁護士・弁理士というハイレベルなビジネスパーソンであるという特徴がある。英語で仕事をするとなると、専門用語の英語のボキャブラリーが必要になるが、この点は、日々目にする特許明細書、ネット上の情報を駆使すれば意外と何とかなる。問題は、ハイレベルなビジネスパーソンを相手に、専門用語を使って会話し、さらには業務内容を離れた自己紹介や挨拶、アイスブレイキングのためのスモールトークをするところにある。

英語の専門用語の意味が分かるだけ、読めるだけでは、それらを使った会話はできない。また、挨拶やスモールトークも、ハイレベルなカウンターパートを前に、小学生のような内容であっては格好がつかない。こちら側も十分ハイレベルなビジネスパーソンなのだ

から、ビジネス英語で対抗したいところだ。

筆者は、元々英語が苦手（社会人1年生の時のTOEICは300点台）であった上、海外留学や駐在経験はなく、「楽しめる」までには多くの失敗や恥を重ねなければならなかった。つらいと思ったことはなかったが、もし知財の仕事で英語で仕事をするためのノウハウの様なものがあればもっと楽だっただろうと思う。そこで、恥ずかしながら、自身の失敗や恥を積み上げたノウハウを「知財英語コミュニケーション」という概念でまとめた。そして、昨年度日本弁理士会知財ビジネスアカデミー主催の研修にて筆者のノウハウの集大成ともいえる「知財英語コミュニケーションワークショップ」の講師を務める機会をいただいたので、僣越ながらこのワークショップを少々紹介させていただき、“知財の仕事を楽しむ” 知財英語コミュニケーションとは何か、更にそのスキルアップのポイントについて紹介させていただければと思う。

2. 日本弁理士会知財ビジネスアカデミー主催「知財英語コミュニケーションワークショップ」の紹介

(1) スケジュール

知財英語コミュニケーションワークショップは、2017年11月の導入セミナー（1.5時間）と、2018年1月27日開講のメインコース（3時間×3回）との構成で行われた。

導入セミナーの参加者は、30～40名ほど、メインコースの参加者は30名ほどであった。興味深いのは、導入セミナー参加者のうちメインコースに参加されたのは3～4名であった点である。導入セミナーで、プレゼンテーションやディスカッションの実習があると聞いて尻込みされた方がいる一方、業務上必要に迫られている方が多数いるのではないかと推察する。

(2) 対象者

次の様な人を対象者として、参加者を募った。

- ・知財実務で英語を話す必要があるが、人前で英語を話すことに抵抗がある人
- ・現地代理人とのミーティングや会食で英語での会話を楽しみたい人
- ・現地代理人や海外のカウンターパートと英語で意思疎通ができるようになりたい人
- ・欧米の特許事務所主催のセミナーや、JIPAのF

コースのような海外研修に参加予定の人、または将来参加したい人

- ・海外出張や海外駐在の予定がある人、または希望する人

実際の参加者は特許事務所勤務と企業勤務が、6：4くらいの割合だったのだろうか。特許担当者が大半、その他商標担当とライセンス担当も数名ずついらしたようだった。特許事務所勤務の参加者は、内外・外内の手続きでの外国代理人とのコミュニケーションに備える他、外国代理人来訪の際に、日本の知財制度や判例の概況を説明するというニーズがあるようだった。また中には、近々欧米でのセミナー参加や現地駐在の予定がある、といううらやましい参加者もいらした。

(3) ワークショップのねらい

知財の仕事において、「人前で英語を話すことに抵抗がなくなる」、「現地代理人や海外カウンターパートとのコミュニケーションを良くし、効率的に仕事を進められるようになる」ことをねらいとし、「人前で英語を話すことへの抵抗感をなくし、海外企業や現地代理人と、英語でコミュニケーションできるようになること」を本講座の目的とした。

ただ知財人は真面目なので、このような目的に向かうと、英語をもっと勉強しよう、コミュニケーションをもっと勉強しよう、知財の専門知識をもっと勉強しようという方向に向かいがちである。つまり、英語学、コミュニケーション学、知財の専門知識のインプットを一生懸命やろうとしてしまう。しかし、「知財の仕事をするうえで、英語をツールとして意思の疎通を図る」ためには、学問や知識のインプットではなく、むしろアウトプットが大切だ。そこで本講座の目的達成のキーとして「どんだん声に出して体で覚えていく」ことを掲げた。

「どんだん声に出して体で覚えていく」ため、カリキュラムは実習中心になっており、アシスタント講師としてネイティブスピーカーがついた。

(4) カリキュラム

導入セミナー

導入セミナーでは、メインコースの概要やねらいに加えて、レクチャーの一部を紹介した。そして、ワークショップの目玉であり肝でもある「演習」を体験していただいた。導入セミナーの演習は、隣席の人同士

で自己紹介することをお題とした。

実は、導入セミナーを前に、日ごろ読み書きを中心に机に向かって仕事をしていることが多い弁理士や知財部の皆さんに、いきなり演習で英語を喋っていただけるのかどうか、という不安があり、もし盛り上がらなかったらどうしようかと、アシスタント講師と対策を考えていた。が、全くの取り越し苦労であり、当日は予定していた時間枠を超えて話が弾んだ。

メインコース：第1回

第1回は「人前で抵抗なく英語を話す」ことを目標とし、次のアジェンダで行った。

1. イントロダクション
2. 演習：自己紹介（全員）
3. レクチャー：知財英語コミュニケーションとは何か？
4. レクチャー：知財英語プレゼンテーション1
（序論、まとめ、Q&A）
5. グループ演習：プレゼンテーションの準備
6. 演習：ファーストプレゼンテーション
（イントロダクション／トピック（アジェンダ）の紹介／サマリー／Q&A）
7. Q&A

＜演習：自己紹介＞

簡単なイントロダクションの後、まずは自己紹介の演習からスタートした。参加者全員を二つのグループに分け、それぞれ円陣を作って一人ずつ自己紹介し、一人が自己紹介したら、必ず他のメンバーからの質問に答え、次に自己紹介する人を指名するという進め方をした。よりアクティブでインタラクティブなスタイルにすることで、グローバルコミュニケーションのスタイルに慣れてもらうためである。ワークショップ全体も、常にインタラクティブに進めるよう心掛けた。また、自己紹介では、『Reasons for participating in this seminar（本セミナーに参加した理由）』を必ず述べてもらうことにした。各自の参加の理由、すなわち目的を認識することで、ワークショップが終了した時に、自分がどれだけ進歩したのかを感じてもらうためである。英語のコミュニケーションスキルは、一朝一夕には身に付かない。数年から十年単位のスパンで気長にコツコツ続ける必要があり終わりは無い。そこで

必要になるのは、続けるためのモチベーションである。筆者の経験上、昨日より今日、今日より明日と、「少しずつ進歩していることを実感すること」が何よりのモチベーションになると信じている。

＜レクチャー：知財英語コミュニケーションとは何か？＞

つづいて「知財英語コミュニケーションとは何か？」のレクチャーを英語と日本語を交えて行った。レクチャーも、なるべくインタラクティブになるように、レクチャーの前に「途中でいつでも質問してください。手を挙げなくてもよいです。」とお伝えした。合わせて、以下に示すような英語で質問する場合の表現を紹介した。これは、以前「英語で質問したことがないので、何とってよいかわかりません」と言われたためである。

Useful expressions

（理解できなかったことを確認する表現）

Could you say that again?

（もう一度言ってもらえますか？）

Could you repeat?

（もう一度言ってもらえますか？）

※ Could you repeat again? と言わないこと

Can you go slower please?

（もう少しゆっくり話してもらえますか？）

What does it mean?

（それはどういう意味ですか？）

You mean...? Are you saying that...?

（…ということでしょうか？）

In other words?

（言い換えると…（どうなりますか？））

・・・（後略）

上記を見ていただくと、どれもシンプルな表現ばかりだが、国民性なのか習慣なのか、日本人はなかなか「Could you say that again?」と言えない。逆に、これが言えるようになったら、コミュニケーションスキルがついてきた、と思ってよいだろう。ちなみに、上記の表現は、頭で考えなくても反射的に声に出せるよう身に付けておくと便利である。身に付けるためには、使うことが近道なので、必要な時にこれらの表現をカンニングペーパー（英語では cheat sheet）に書いて手

元に置き、使ったらチェック（レ）していくとよいと思う。カンニングペーパーが「レ」で真っ黒になった頃には身についている。

<演習：ファーストプレゼンテーション>

プレゼンテーションの演習は3~4名のグループで行った。ファーストプレゼンテーション演習では、グループを作り、トピック選びと、プレゼンテーションの目的、つまりどういう背景で誰に何を話すかを設定することから始めた。言語を問わず、背景や聴衆によって説明の仕方や使用する言葉が異なるため目的の設定は重要なポイントだからである。

尚、トピックは、知財に関するものであれば何でもOKとした。参考として、次のような例を示した。

- 日本における進歩性について
- 特許無効審判制度/特許異議申立制度について
- 日本の新しい商標制度について
- 職務発明制度について
- 企業内の知財教育について
- パテントクリアランス（FTO）とは
- 営業秘密の保護について
- 米国における新規性と非自明性について
- 欧州の特許出願権利化手続きについて

プレゼンテーションは、一般に序論（イントロダクション）、本論、まとめ（サマリー）、Q&Aのパートから構成される。本論の部分は短時間で作成することは難しいので、第1回では、ファーストプレゼンテーションとして、イントロダクション、トピックの紹介（プレゼンテーションのアジェンダの紹介）、まとめとQ&Aをグループ毎に準備してもらい、少し練習した後演習を行った。

その後、第2回はセカンドプレゼンテーション（練習）、第3回はファイナルプレゼンテーション（本番）という流れで演習を進めた。

また、ファーストプレゼンテーションについて例を示すと次のようになる。

イントロダクション：

Good morning, Mr. Harts, Ms. Einerson, and Mr. Bates, thank you for visiting us today. My name is Taro Sasaki from the IP department of ABC

Corporation. I'd like to discuss "Patent Invalidation Trial in Japan."

This presentation will take about 15 minutes, then we will have five minutes for Q&A. However, if you have any questions, please feel free to ask me anytime.

（おはようございます、Hartsさん、Einersonさん、Batesさん、今日は弊社にお越しいただきありがとうございます。私はABC株式会社知財部の佐々木太郎です。これから日本の特許無効審判についてお話します。プレゼンテーションは15分、その後質疑応答の時間を5分間取ります。もしご質問がありましたら、途中でも構いませんので、どうぞお気軽に声をかけてください。）

トピックの紹介（プレゼンテーションのアジェンダの紹介）：

Firstly, I'll talk about what is a patent invalidation trial, second, overview of the trial, and third, counter actions by a patentee. Then finally, I'll briefly summarize the presentation.

（最初に、特許無効審判とは何か、2つ目に、無効審判の概要、そして3つめに特許権者の取りうる対応をお話し、最後に簡単にまとめたいと思います。）

まとめとQ&A：

Let me summarize what we have discussed today. Patent Invalidation Trial is a way to invalidate a patent to solve a dispute, and used by an alleged infringer as a defense. An alleged infringer may also argue invalidity in a court of law. When an invalidation trial is filed, a patentee has a chance to correct a claim to avoid invalidation.

This is the end of my presentation. Thank you for your attention. Do you have any questions?

（では最後に、本日のプレゼンテーションをまとめます。特許無効審判は争いを解決するために特許を無効にする方法であり、被疑侵害者がディフェンスとして使用します。特許の無効については、裁判所でも争うことができます。無効審判が請求されると、特許権者は無効にされるのを避けるため請求項を訂正する機会があります。プレゼンテーションは以上です。ご清聴ありがとうございました。ご質問はありますか？）

今回の第2回では本論を含めた演習を行うので、グループ毎にプレゼンテーションのスライド(PPT)を準備し、発表の順番や分担を決めて練習しておくことを課題とした。

メインコース：第2回

第2回は「英語でプレゼンテーションする」ことを目標とし、次のアジェンダで行った。

1. イントロダクション
2. 演習：セカンドプレゼンテーション
3. プレゼンテーションへのフィードバック
4. レクチャー：知財英語プレゼンテーション2
(本論)
5. グループ演習：ディスカッション1
6. レクチャー：挨拶とアイスブレイキングのポイント
7. ディスカッションの振り返り
8. Q&A

<演習：セカンドプレゼンテーション>

第2回のメインプログラムはセカンドプレゼンテーションである。全グループ(8~9グループ)を2チームに分け、筆者とアシスタント講師がそれぞれのチームを担当し、前半の1時間半を費やした。

セカンドプレゼンテーションでは、一グループずつイントロダクションからQ&Aまで演習してもらい、講師からフィードバックを行った。講師からのフィードバックに基づいて、資料やスクリプトをブラッシュアップし第3回のファイナルプレゼンテーションに備えるのを今回の課題とした。

セカンドプレゼンテーションで感じたのは、英語のライティングとプレゼンテーションの構成がしっかりしているということだ。さすが知財人だと感心した。一方で、用意した手元のスクリプトや暗記したスクリプトを棒読みしてしまう、聴衆の方を見ないでスライドを読んでしまう、という現象が散見された。そうになると、聴きにくく熱意を感じないプレゼンになり、聴衆は置いて行かれているような気持ちになってしまう。これではせっかく準備した資料が生きてこない。特に、グローバルビジネスコミュニケーションでは、アイコンタクトは必須であり、これができないと信頼が得られにくいので留意が必要である。

<レクチャー：知財英語コミュニケーション2>

つづいて、知財英語コミュニケーション2として、プレゼンテーションの本論についてレクチャーした。なぜプレゼンテーション演習の前に本論の説明をしないのか?と思われるかもしれないが、まずは疑問を持ちつつ試行錯誤し、それからHow toを聴くと、乾いたのどを潤すようにグッと浸み込んでくるので、あえてこの様な順番とした。

<グループ演習：ディスカッション1>

さらに第2回では、ディスカッション演習へと続く。演習は、米国代理人事務所を訪問して打合せの後食事に行くという設定で、第2回では、まず代理人の事務所に到着してから打合せに入るまでのスモールトークを、用意したスクリプトを用いて練習した。最初は配役を決めてロールプレイ、次に配役を交代して繰り返し練習し、余裕がでてきたらアドリブでセリフを自由にアレンジしていくという流れで進めた。

用意したスクリプトは次の通り。日本企業に勤める弁理士の高橋さんと発明者の土井さんが、米国特許商標庁の審査官と面接するにあたり、ワシントンDCの特許事務所を訪れて担当の特許弁護士Batesさん、Hayesさんと打合せをするという設定である。

Takahashi: Nice to see you, again, Mr. Bates. Nice to meet you, Ms. Hayes. Let me introduce Mr. Doi, the co-inventor in the case, from our Yokohama research center. (exchanging business cards)

Bates: Good to see you, Takahashi-san. Nice to meet you, Doi-san. Have a seat please. How was your flight?

Takahashi: It was good. It's a long flight as you know, but at least I could enjoy watching some movies.

Hayes: And how are you doing, Doi-san? Is this your first visit to DC?

Doi: I'm fine, thanks. I've visited New York City twice and LA once, but it's my first time in DC. And I've never been to a law firm in the US before, so I'm very much looking forward to it.

Takahashi: Well, we are here to talk about what to discuss with the examiner in the interview. I've never had an opportunity to have an interview with

the USPTO examiner, so could you tell us what to expect?

短いスクリプトであり、シンプルな表現ばかりであるが、このくらいの会話が肩に力を入れずにできるようになってくると、その後の仕事もうまくいくはずだ。繰り返し音読し、考えなくても言葉が出てくるよう準備しておく心強い。

続くレクチャーで、挨拶とアイスブレイキングのポイントを解説した。ポイントについて、詳細は参考文献7)を参照されたい。

次回の第3回までの課題は、ファイナルプレゼンテーションに向けて、資料のブラッシュアップと練習、さらに第3回の会食を想定したディスカッション演習に備えて、ネットで米国のレストランを調べ、行きたいお店のメニューをプリントして持参することとした。レストランを調べたり、メニューの実物を持参するというのは、より臨場感を出すことと、将来の海外出張先での会食に備えて、お店を予約したりメニューを見て注文する練習をするためである。

メインコース：第3回

第3回の目標は「英語で積極的に発言する」こと。アジェンダは次の通りである。第1回の目標は「人前で抵抗なく英語を話す」、第2回は「英語でプレゼンテーションする」と徐々に目標のハードルが上がってきている。積極的に発言することは、「どンドン声を出して体で覚える」ことにつながる。

1. イントロダクション
2. 演習：ファイナルプレゼンテーション
3. プレゼンテーションへのフィードバック
4. レクチャー：トークの幅を広げるためのポイント
5. グループ演習：ディスカッション2
6. ディスカッション2の振り返り
7. まとめ

<演習：ファイナルプレゼンテーション>

第3回のメインイベントはファイナルプレゼンテーション。全グループが一堂に会し、2時間ほどを費やしてプレゼンテーション演習を行った。どのグループも、前回のフィードバックでの指摘を克服すべく練習をしてきていた。プレゼンテーションは聴衆を満足さ

せることが目的なので、「スクリプトを棒読みしない、アイコンタクトをする」という点を熱心に練習してきたグループはかなり完成度が上がっていた。

「スクリプトを棒読みしない、アイコンタクトをする」ことができるようになると、プレゼンがぐっと良くなるということは、本人たちも実感できていた様だし、聴衆として聴いていた参加者にも響いたようだ。これが「どンドン声を出して体で覚えていくこと」だと思ふ。そして面白いことに、体で覚えることができると、理屈も理解できてくる。

尚、プレゼンテーション演習について、参加者から次の様な感想が寄せられた。

- 自らプレゼンテーションするだけでなく、他のグループのプレゼンを聴くことが参考になった
- Q&Aセッションでは、どんな質問が出るかわからないのでドキドキする
- 日本語・英語を問わずプレゼンテーションの機会がほとんど無いので良い体験になった

<レクチャー：トークの幅を広げるためのポイント>

つづいて、本ワークショップの最後のレクチャーとして、「トークの幅を広げるためのポイント」を説明した。挨拶に続くスモールトークの他、会食の時など、仕事を離れた場面でどんな話をすればよいのかわからない、というのは、多くの皆さんが抱える課題ではないだろうか。そこで、現地代理人との会食を想定し、幅広く使える話題として、「天気」、「スポーツ」、「映画」、及び「食べ物」を挙げてポイントを説明した。詳細は割愛するが、類似の記事が参考文献7)にあるので参照されたい。

<グループ演習：ディスカッション2>

レクチャーに続いて「食事をしながら会話を楽しむ“Enjoy dining”」の演習を行った。「米国代理人事務所を訪れ、打合せの後会食に行く」という設定で、まずグループ内で、現地代理人役、日本企業知財部員役を決め、予め用意してきたレストランのメニューを使ってオーダーし、お食事開始と同時に会話をスタートした。

実際に英語でディスカッションする予定があるときは、事前にある程度会話のネタを準備しておく安心できる。スモールトークの場合は、上記にて紹介したようなトピックは常に押さえておきたい。仕事の場合

は、話の内容はだいたい決まっていると思うので、予想される専門用語は、最低限ネットで調べられる範囲で、調べておきたいところである。例えば、他者特許

対策 (Actions against the third party patent) の様な話の場合は、図 1 に示す用語が役に立つだろう。

third party patent	他者特許	settlement	和解
relevant patent	関連特許	success rate	成功率
litigation	訴訟	patent invalidation trial	特許無効審判
file a law suit / go to court	訴訟を提起する	opposition	特許異議申立
written complaint	訴状	patentability	特許性
injunction	差止	novelty	新規性
damages	損害賠償	inventive step	進歩性
prevail = win	勝訴	written description requirements	記載要件
fail = lose	敗訴	prior art	先行技術

(図 1 : IP English Glossary)
筆者作成

<まとめ>

全 3 回のメインコースの最後に「知財英語コミュニケーションスキルを維持・向上するためには」を紹介し質疑応答で締めくくった。

3. 「知財英語コミュニケーション」スキルアップのポイント

(1) マインドセットと少しの勇氣

知財の仕事をしている日本人の中には、英語でコミュニケーションができない理由を、「英語の専門用語を知らないから」、あるいは「話の内容について専門知識がないから」と思っている人が多いように思う。それもあるかもしれないが、知財人は元来優秀で真面目、英語の専門用語を知らないことや専門知識がないことは、頑張らなくても克服できる。頑張らないと克服できないのは、英語で話している人に対して、わからない点があったときに質問したり聞き返したりすることだ。話が分からなければ質問する、聞き取れなければ聞き返す、そうしながら話を理解し、互いに意思疎通をしていく。これがコミュニケーションである。専門的な話の内容を理解することばかりに注力して、内容を理解できたら、それで英語でのコミュニケーションができたと思いきんではいけない。マインドセットを変えよう。

さらに、「質問する」「聞き返す」ためには、マインドセットを変えるだけでなく、少しの勇氣も必要だ。どうか上記で紹介した Useful expressions を、勇氣を出して使ってみてほしい。必ずスキルアップにつながると思っている。

(2) 異文化を意識して英語を使う

英語には、「よろしく願います」という概念も「いつもお世話になっております」という概念もない。したがって、これら日本語に無理に英単語をあてがっても英語を母国語とする人には何を言いたいのか理解できない。翻訳をする際にも言えることだが、日本語の単語をそのまま英単語に置き換えて出来上がった言葉は、たとえ文法的に正しくても意味を成さない。言語の根底には文化がある。文化の上に成り立っていない言葉では意思疎通はできないのである。

では、「よろしく願います」と言いたいときにはどうするかというと、日本人であれば「よろしく願います」と言うだろう場面で、ネイティブスピーカーが何を言うのか(何をするのか)を見て真似ればよいのである。筆者は、身近な欧米人を真似る他、アメリカのドラマやハリウッド映画を観て、どういう場面で何を言い、何をするのかを観察して真似ている。

「異文化を意識して英語を使う」のは簡単ではないが、第一歩として、受験勉強でやっていた、英単語と日本語を対応させて覚えるという習慣を捨てることをお勧めする。どういう「場面」でどういう「表現」をするのかをリンクさせて覚えていくことがキーになる。

(3) 発音を鍛える

「デクラレーション (declaration), メモリアル (memorial), ルネッサンス (renaissance)」この 3 つは、筆者が発音してネイティブに聞き取ってもらうのに苦労した 3 大ワードである。そして筆者が聞き取れ

なかった3大ワードでもある。聞き取れなければ意思疎通はできない。

日本人なら、これらをカタカナ発音で聴いても理解できるが、カタカナやカタカナ発音は日本語であって英語ではない。カタカナ発音だと何十回言ってもネイティブには通じない。ではどうすれば良いか、これもネイティブを真似ればよいのである。

尚、面白いことに、発音できるようになるとリスニング力がアップする。発音とリスニングはリンクしているのです。リスニングが苦手だという方は、発音にこだわってみて欲しい。

(4) 場数を踏む

「少しの勇氣」を出す、異文化を理解する、そして発音を鍛えるためには、場数を踏むのが近道である。この「場」としては、日本弁理士会や各業界団体のイベントやセミナー、INTA, APPA, AIPPI等の国際会議を利用すると良いだろう。また現地代理人が来訪する際には積極的に応対するようにし、時には時間をもらってショートプレゼンテーションを試みるのも良い練習になるのではないだろうか。現地代理人にとって私たちはお客様なので、たとえ上手にできなくても、こちらは失うものは何もない。

とにかく「どンドン声に出して体で覚えていく」ことが大切である。その気になれば「場」は結構ある。

(5) あきらめない

マインドセットを変えて、勇氣をもち、場数を踏んだとしても、すぐには目に見えてスキルが上がってこないかもしれない。それでも、経験値は少しずつ積みあがっているのです。あきらめず地道に続けていけば、3年、5年、10年・・・と経つうちに間違いなくスキルアップしていく。地道に続けるためのコツは、難しいことはやらず、好きなことや楽しめることをボチボチ続けることである。筆者は、ほぼ毎日アメリカのドラマを観て、英語コミュニケーションスキルを磨いている(ということにしている)。

4. おわりに

冒頭で述べたように、日本で日本語で仕事をするのと同じように、英語で世界中の人々と仕事ができれば、知財の仕事に至極楽しめる。世界中に友達がいる、一緒に仕事をしたり相談したりできるというのは、知財の仕事の醍醐味だと思う。さらに仕事を楽しむだけでなく、英語で、専門的な内容をわかりやすく伝えることができれば、仕事の質アップ、特に内外・内外の知財手続き業務の質や交渉力がアップする。そして副産物として、「日本語で」専門的な内容をわかりやすく説明できるようにもなり、上司や顧客の評価が上がり、キャリアアップや業務拡大にもつながる。世界を舞台に仕事をする知財人の皆様にとって、本稿が少しでもお役に立てれば幸いである。

尚、「知財英語コミュニケーション」について、さらに詳しく知りたい場合は、以下参考文献を参照されたい。

(参考文献)

- (1) BIZLAW 連載『さあ、「知財英語」で話そう』全9編
第1回 知財英語コミュニケーションとは何か？
http://www.bizlaw.jp/ipenglish_01/
- (2) 同 第2回 知財英語プレゼンテーション1
http://www.bizlaw.jp/ipenglish_02/
- (3) 同 第3回 (前編) 知財英語プレゼンテーション2 Main body
http://www.bizlaw.jp/ipenglish_03/
- (4) 同 第3回 (後編) 知財英語プレゼンテーション2 Annex Main body
http://www.bizlaw.jp/ipenglish_04/
- (5) 同 第4回 知財英語ディスカッション1
http://www.bizlaw.jp/ipenglish_05/
- (6) 同 第5回 知財英語ディスカッション2
http://www.bizlaw.jp/ipenglish_06/
- (7) 同 第6回 (前編) 現地代理人とのコミュニケーション1
http://www.bizlaw.jp/ipenglish_07/
- (8) 同 第6回 (後編) 現地代理人とのコミュニケーション2
http://www.bizlaw.jp/ipenglish_08/
- (9) 同 最終回 さあ、「知財英語」で話そう
http://www.bizlaw.jp/ipenglish_final/

(原稿受領 2018. 6. 4)