

The first question that I had considered was: What does a Japan staff need to do and consider when they're coming here to a ... to a company here in the United States?

最初に考えたご質問が、「米国の企業に来る際に、日本人スタッフの方が何をすべきで、何を考えるべきか」というご質問です。

The first question that I had considered 私が考えた最初の質問

パターン表現 「名詞 + 修飾節」の名詞のかたまりです。

いくつかされた質問のうち、「私がまず最初に考えた質問」ということです。日本語ならば、The first question とわれれば、「このスピーカーが最初に考えた質問だろう」と話のコンテキストで十分にわかってしまう気がしますが、英語では、このように、日本語なら敢えて言う必要もないような情報 (that I had considered) が後ろからよく足されてきます。非常によく出てくるかたちなので、聞き取りで混乱しないように慣れておきましょう。The first question... ときたら、ここでホッと安心してしまうのではなく、「OK, まだまだ情報が足されてきそうぞ... どんな質問？」と後ろを待つ感覚を持ち、「名詞 + 詳しい情報! (修飾節)」でひとかたまりで処理できるようにします。

need to... ...すべき

配慮言葉 「～すべきだ」と言いたいとき、他に思い浮かびやすい表現として、have to ..., should ... must などがあります。すべて「～しなければならない」というのがメッセージですが、それぞれフォーカスが異なり、それによって響きが変わってきます。

■need to ...

「する必要性がある」にフォーカス。

■have to ...

「他に選択肢がない(だから「しなければならない」)」にフォーカス。この意味から、「(ある目的を達成するためには選択肢がない) 絶対にやるしかない」というニュアンスになります。また、コンテキストによっては、「(選択肢が存在しない) 嫌でもやるしかない、仕方ない」というニュアンスにもなります。

■must / should

「状況や道理からすべきだ」にフォーカス。should が、論理的に考えて「すべきだ」という響きになるのに対し、must は 道徳観念や法律等のルールや信念にてらして「すべきだ」という響きです。

And I look at our own model here. What typically happens is; in the beginning, because they don't know anybody or they don't know the America staff so well, they work very hard. They work extra long hours to prove themselves. And frankly, they make themselves tired and maybe they make an invisible wall with the American staff because they don't understand this person.

で、ウチの会社のパターンを見ますね。そうすると、だいたいいつも典型的にどういうことが起こるかと言うと、最初のうち、日本からいらした方は誰も知らないため、もしくはアメリカ人スタッフをあまりよく知らないために、ものすごく頑張って働くんですよ。すごく残業して自分を証明しようとする。それで、正直申し上げると、彼らは疲れ果てて、アメリカ人スタッフとの間に目に見えない壁を作ってしまったりするんですね。というも、アメリカ人スタッフにしてみるとこの人のことが分からないですからね。

I look at our own model here ウチの会社のパターンを見ますね

やまと言葉 model のコアの意味は「あるものの特徴や理想を具体的な形にあらわしたもの」ですが、ここでは、「理想(見本)」のほうの意味でのモデルではないのは明らかですよね。自分が見てとった駐在員の米国に来てからの変遷や課題などの「特徴的、典型的なもの」をモデルと表現しています。

ロジック アドバイスに入る前に「現状がどうなのか」「現状の何が問題なのか」という背景情報をくれています。アドバイスを教えてもらうのはよいですが、事情に詳しくない人間としては、「現状(の問題)」が分かり

ません。そして、それが分からないと、「アドバイスの内容や重要性」も本当のところ分からないですよ。というわけで、「現状がどうなのか」という内容は、アドバイスからは外れますが、理解に不可欠な情報です。そのため、アドバイスに入る前に、この背景情報をくれているわけです。

聞き取りでは、I look at our own model here... 「ウチのパターンをみてみます」と来た時点で、まずは状況設定が、スピーカーの会社での状況に移ったことをしっかりと押さえます。それと、この部分の話の流れの可能性としては、アドバイスをくれるという話全体の目的から考えて次の1)、2)のふたつの可能性が考えられます。1) 質問への回答(メインポイント)がくる場合: 自分の会社で見られる「うまくいくためのポイント、特徴」などを挙げて、具体的にアドバイスしてくれる と 2) 背景情報が挿入として入ってくる: 自分の会社で見られる問題を挙げ、具体的に説明してくれる。「どのような内容が続く可能性があるのか皆目わからない」状態よりも、後に続きそうな2つの可能性を頭に置いて先を聞き進むことができるだけで、聞き取りの負荷は下がりますね。

what typically happens is 普通どうということになるかと言うと...

慣用表現 「普通どうということになるかと言うと...」と言いたいときの決まった言い方です。文としては、ここで言い捨てた感じで、後は新しい文で安心して話を始めれば大丈夫です(日本語もまったく同じ感じで使われますね)。

パターン表現 what (typically) happens で [what + V] の名詞のかたまりです。これで一単語感覚でとらえることができるように慣れておきましょう。

やまと言葉 type という単語とも関係があることからわかるように、typical は「あるグループの一般的な特徴を備えている」がコアの意味です。そこから、話のコンテキストによって「典型的」というのがピッタリのニュアンスだったり、または、「そのグループの特徴から特に外れたりしていない」というポイントが強ければ、「普通の」のニュアンスがピッタリだったりします。ここは、後者のニュアンスです。

ロジック 「普通どうということになるかと言うと...」で、ほとんどの場合、具体的なケースや状況などを描いてくれる内容がきます。聞き取りでは、what typically happens is... と来たところで、「あ、何か具体的な様子や状況を話してくれそうぞ...」という意識で次を待ちます。

to work extra long hours 特に残業をたくさんする

慣用表現 to work long hours で「たくさん残業する」という決まった言い方です。ここでは、さらに extra(すごく、特に)までついていますね。「残業する」は、to work overtime という言い方もあります。

to prove themselves 自己証明する

慣用表現 ここでは、自分の仕事での力量、仕事へのやる気を示し、それを周りに認めてもらおうとする様子を言っています。

invisible wall 見えない壁

慣用表現 日本語でも人間関係において、相手との間に「壁をつくる」、「壁がある」などと言いますが、まさに同じような意味で使われています。

What would make them more effective when they come in is: Just get involved and learn.

日本の方がもっと上手く力を発揮できるやり方は、こちらにいらしたときにですが、まずとにかく、関わって行って、いろいろなことを知ろうとしてください。

what would make them more effective 彼らももっと力を発揮できるようにするやり方

やまと言葉 effective は「ねらっている結果が出せるような」というのがコアの意味です。そこからきて、「有能な、優秀な」という意味でよく使われます。「力を発揮できる = 結果が出せる」という意味合いで、理解見本は「もっとうまく力を発揮できるやり方」としています。

パターン表現 what would make them more effective で、「日本人がより力を発揮できるようにするもの」というのが直訳的な理解ですが、意味としては、「日本人がより力を発揮できるやり方」のようになります。

配慮表現 この would は、「もし私が申し上げるとすれば...」のように、後ろに if... が隠れている仮定法の would です。what makes them more effective と現在形で言うと、「日本人がもっと力を発揮できるやり方はこうだ!」と言い切った響き、自分の考えを押し付けている響きになりますが、それを避けて仮定法

の言い方で話しています。このように、相手にアドバイス(ここでは日本人駐在員)する場面では特に、言い切ったり、押し付けている響きになることを避けて、仮定法の would を使った話し方がよくされます。英語のコミュニケーションで、相手に配慮を示した丁寧な話し方の例です。

when they come in アメリカに赴任してきたときに、こちらにきたときに

慣用表現 to come in は直訳的には「入ってくる」という意味ですが、コンテキストによってどこに「入ってくる」のかを理解します。ここは、「日本からアメリカに赴任してくる」「うちの会社に来る」のような意味になります。

to get involved 関わり合いを持つ、関わる

やまと言葉 「関わる」というのが意味で、そこから「無関心でないで」、「自分は関係ないと距離をおかずに」といったニュアンスも加わった使い方がよくされます。

to learn 学ぶ、知る

やまと言葉 to learn は、「学習する」という意味よりもっと広い意味で、普通に「学ぶ」、「知る」の意味でよく使われます。自分の方から学ぼう、知ろうとする to learn は非常に積極的でプラスの響きがあるため、英語では好まれ、よく使われます。

And learn about the American staff themselves; about their job, about their personal life and what they like to do. Find out if they have family and children, a wife, a husband. What are their hobbies? And share that equally. "Oh, here's what I like to do."

で、アメリカ人スタッフ自身のことを知ろうとしてください。彼らの仕事について、私生活について、何をするのが好きなのか。家族がいるのか聞いてみてください、お子さんや、奥さん、ご主人がいるのか。趣味は何でしょう。そして、それを同じように自分からも教えてあげてください。「あ、私がやるのが好きなのはこれなんですよ」という具体的に。

what they like to do

パターン表現 [what S + V] の名詞のかたまりで、非常によく出てくるかたちですね。これで「～なこと！」とひとかたまり！、一単語！の感覚でとらえることができるように慣れておきましょう。what they like to do 「彼らがするのが好きなこと」、「彼らが好んですること」が直訳的な意味ですが、「趣味」、「楽しんでいること」などを指します。

to find out 聞いてみる

やまと言葉 直訳すると「探し出す」という意味ですが、「聞いたり調べたりするなどの何らかのプロセスによって情報を入手する」という意味で普通に「聞き出す」、「調べる」といった意味で非常によく使われます。

to share 話す

やまと言葉 ももとの意味は「人と何かを分け合う、共有する」という意味ですが、そこから、「情報が皆に渡っている状態、共有されている状態にする」という意味で普通に「話す」、「教えてあげる」といった意味で使われます。

Become friendly enough, so that the level of trust is gained. That's the key: having trust and credibility.

ちゃんと親しくなってください、そうすれば信頼感のレベルがあがってきます。これがカギですから、信頼感と信用を築くというのがカギですから。

Become friendly enough ちゃんと親しくなる

やまと言葉 enough は、「何か到達したいラインがあって、それに十分達している、十分に満たしている」というのがコアの意味です。ここは、「米国でアメリカ人といい関係を築いてうまくやっていく上で必要な「親しさ」のライン」があって、それに達するくらい「十分に親しくなる」という意味です。そこから、「ちゃんと親しくなる」のような意味になります。

so that ... そうすれば～になるから

パターン構文 ~, so that ... は「...するために」のように so that 以下に、その前の内容の「目的」がきます。「目的」ということは、つまり so that ...以下に「確保したい状況、達成したい状況」が続きます。聞き取りでは、so that.. と聞こえてきたら、「そうすれば...が達成できる」「そうすれば~できる!」、イメージならば「☺!(ニコニコマーク!)」のように理解する感覚に慣れ、このかたちの文を文頭から理解できるようにしましょう。

ロジック so that ... 以下は「達成したい状況」がきますから、ほとんどの場合、so that ... (できる! なる!) のようなプラスの内容が続きますね。したがって、これは自分が言ったことの利点を売って説明しようとするときに大変よく使われるかたちです。so that ... と聞こえてきたら、「利点を売り込んでくれるぞ...」と次を予測しながら聞けるようにしましょう。

That's the key:..... これがカギです

パターン表現 前で話してきたことを that で受けて、「で、これが...です」という決まった言い方です。That's the key は、日本語でも、物事をねらっている方向に進める上で、突破口となるような重要な要素について「これがカギです」と言いますが、それと同様の意味です。

ロジック 前に話したことを that を主語にして言ってしまうから、「聞いている人に that の内容が分からなかったらまずい!」とばかりに、that の内容をもう一度具体的に言いなおしてくれる、典型的なかたちになっています。having trust and credibility 「信頼感と信用を築くこと」で、that の中味をもう一度詳しく説明してくれているわけです。

こういう場合、この「念のための言いなおし」部分は、That's... の文が終わったら間髪入れずに言われることが多いのですが、このパターンを知ってさえいれば、That ... で受けて文が始まった時点で、「後ろに、that の説明がくつつくかもしれないな」という予測ができますので、落ち着いて聞くことができます。

ロジック 「これがカギなんです」で、前に言ったことの意味合い、重要性を、後からねじ込む感覚で強調してくれていることを味わいましょう。

trust and credibility 信頼感と信用

やまと言葉 どちらも「信用」と訳すことができるので混乱しがちですが、相手に対する trust や credibility という場合、trust は未来を見ていて(従って「信頼」の方が近い)、credibility は過去を見ています(「信用に足る」と証明する過去の言動や実績などの裏づけがある「信用」のこと)。