

## ❖ Information Letter 2009 Spring

Helping you become  
an effective communicator  
in the international setting!

日増しに春の暖かさが感じられる季節になりましたが、皆様お元気でいらっ  
しゃいますか。

このインフォメーションレターでは、K/Hシステム主催のコースや出版物に  
関する最新情報をお届けします。一般公開コースや企業内研修の特集  
をはじめ、出版予定の書籍の内容など、詳しくお知らせします。

- Contents
- 特集1 K/Hシステム 英語プログラム:年間スケジュール**
- 特集2 『相手を動かす』ための Key Points**  
丁寧かつ効果的に“依頼する”
- 日本人の陥りがちな落とし穴に注意!
  - ネイティブに納得してもらうための How とは?
- 特集3 『相手の話を‘正確に’理解する』ための Key Points**
- 正確に構文を追うための、聞き取りのポイント
  - “オバマ大統領 シカゴ勝利演説”から学ぶ

## 特集1 K/Hシステム 英語プログラム 一般公開コース:年間スケジュール

K/Hシステム実力英語講座、2009年のスケジュールをお知らせします。年間を通じて、体系的に、着実に英語力を伸ばして  
いくためマイルストーンやペースメーカーとしてご利用ください。

Y NEW! [継続強化コース] 開講 ……継続学習がしやすい コース日程になりました

これまでコースを受講された方々から「コアコースの後、モチベーションが下がる1ヶ月後あたりでクラスを開講してほしい」とい  
う声を多数いただいてきました。長期の企業研修でも、継続学習を習慣化するのに1~2ヶ月の学習期間が必要になりますが、  
継続学習のリズムを自分だけで作るのは確かに難しいものだと思います。公開コース参加者の学習サイクル作りをサポートでき  
るよう、今期から新しく、コアコースの1ヶ月後に [継続強化コース] を開講することになりました。本格的な英語コミュニケーション  
力強化を目指し、1~2年のスパンで、戦略的に、継続的に英語力を強化していくことを狙います。

● K/H SYSTEM CORE講座 [方法論理解]

○ ADVANCED講座 [継続強化]

春季 【5月】 <英語カコアコース>/<ビジコミ強化コアコース>

⇒ 【6月】 <中級コース:リスニング>

秋季 【10月】 <英語カコアコース>/<ビジコミ強化コアコース>

⇒ 【11月】 <中級コース:スピーキング>

※ 3コース以上受講された方向けの、月1回の通学型コース<フェロシッププログラム>は、今秋12月にスピーキングフォーカスの  
コースを開講します。

コースに関する詳細情報は、ウェブサイトをご覧ください。(URL: [www.KH-system.com](http://www.KH-system.com))

K/Hシステム コアコース:<ビジコミ強化コアコース> テーマ

近年ますます国際化するビジネスの場で、アメリカにいる駐在員だけでなく、日本にいながらメール、電話会議、テレビ会議などで、海外にいるビジネスパーソンと英語でコミュニケーションをして仕事を進める場面が増えています。英語で自分の立場を主張し、人にものを頼み、仕事を進めていく必要性はますます高くなっており、英語で相手を『説得して動かす』力が一層重要なスキルになってきています。その一方で、企業研修や一般公開コースの参加者からは、「相手に用件は全て伝えたはずなのに、依頼した仕事をきちんとやってくれない・期日通りに仕上げてくれない」といったフラストレーションの声が聞こえてきます。互いにプロフェッショナル同士であるとする、相手が動いてくれない理由は何でしょうか。単にこちらの英語力不足、相手の力不足だけの問題でしょうか？

参加者からのエピソードや、実際のEメールのやりとりの内容を見てみると、「相手を説得して動かす」ときに、幾つか共通して私たち日本人が陥りがちな落とし穴があるようです。ここでは「依頼」という場面に特化して、(1)私たちが陥りがちな落とし穴と、(2)それを解決するためのポイントs を一部ご紹介します。

◎? (1) 日本人の陥りがちな落とし穴は？

- ① 背景情報の説明から始めてしまう
- ② 「依頼」した内容について、説明を加えていない(その仕事をやる理由・利点など)

✓ 相手に依頼する内容をきちんと理解してもらおうとすると、往々にして私たちは背景情報から伝え始めてしまいます。特に話が複雑であったり、センシティブな内容であるほど、最初にくる背景情報の量も多くなってしまいます。

✓ 私たちの感覚では、依頼の内容(例えば、「～をやってほしい」)をこちらが伝えさえすれば、それだけで相手はやってくれると思ってしまいがちです。(コミュニケーションのボールは相手側のコートにある感覚) ましてや、その依頼の背景となる前提情報を先に伝えてあれば、依頼の理由や背景は分かるだろう、と思ってしまいがちです。

この2点が、「相手に納得して動いてもらう」ためのコミュニケーションの障害となっているポイントのようです。

◎ (2) 解決のポイント 「結論を先に伝えて、理由などの説明を加える」で1パッケージ！

✓ 意外にも、英語圏では「情報の順序」=「結論が先→その後で説明を加える」そのものが、相手を説得して動いてもらえるための重要なカギになっています。このような形で、「相手に誤解のないように、意図をクリアに、十分な説明を加えてメッセージを伝える」ことは、ある種の「丁寧さ」だとネイティブは捉えているようです。とすると、まず上記①のように「背景情報の説明から始める」と、「結論」が先に出ていないために話し手の意図がクリアに見えず、聞き手は一瞬混乱するようです。(「え？この話はどこに行くの？何の目的で話しているの？情報共有？依頼？不満？」) また、上記②のように「依頼内容に対する説明が入っていない」と、相手は話し手側の説明責任が果たされていないと感じ(コミュニケーションのボールはまだ話し手側にある感覚)、その内容をあまり重要視しなくなります。具体例で、このコミュニケーションのズレを見ていきましょう。

例 ある電話会議での日本人Bさんの発言例

「最近、ご存じのとおり、我々の業界で××の動きが盛んになってきていますが、我々の会社も影響を受けつつあります。ゆえに、私たちの部署も××を重要視し始めており、そのために〇〇のプロジェクトをこれから本格的に立ち上げようという計画があります。このプロジェクトの目的は・・・で、・・・(この後も背景の説明が続く)・・・

ということで、そちら(相手側)にお願いしたいことがあります。●●の情報を今週の木曜日までにメールでいただけないでしょうか。お手数ですが、よろしくお願いいたします。

As you know, recently in our industry, ×× has become a big trend and our company is being affected by this, too. Therefore our department is putting more focus on ××, and so we are planning to start the 〇〇 project. The purpose of this project is to ....and...so...but... ( Background explanation continues.)

Therefore, I have a request to you. Could you give me ●● information by Thursday by e-mail? Sorry for the inconvenience. Thank you in advance.

「相手を動かす」上で障害となっているのはどの部分でしょうか？次のページで見ていきましょう。

## 改善ポイント例

**As you know, recently** in our industry, ×× has become a big trend and our company is being affected by this, too. Therefore our department is putting more focus on ×× and so we are planning to start the ○○ project. The purpose of this project is to...and...so... (Background information continues.)

**Therefore, I have a request to you. Could you give me ●● information by Thursday by e-mail?** Sorry for the inconvenience. Thank you in advance.

### Issue #1 最初に「結論」=「コミュニケーションの目的・意図」が言われていない

この例の場合は、「ご存知の通り～」と背景から話し始めてしまっています。最初に「依頼」をすることを宣言します。

### Issue #2 「結論」に対する「サポート(説明)情報」が後ろに入っていない

まず①「結論」を言って、②それからサポート(説明)を入れるのがポイントです。

- ・「①と②」の両方がそろっていること、また、
- ・「①⇒②」の順であること

この例の場合、①「依頼内容=何をしてほしいのか」の後に、②サポート情報がなく、発言が終わっています。②サポート情報として、ここでは「なぜ、●●の情報が必要なのか」「なぜ●●の情報を自分が(言われている側)が準備する必要があるのか」などの説明を加えます。\*

\* 注意点:「順序」がポイントなので、話全体のどこかで「サポート情報」を入れていても、それだけではクリアに伝わりません。「サポート情報」は、「結論」の“後”に。

## 参考見本例

**There is something we need to ask you.**

**Could you send us the information of ●●?**

[理由・背景] **We need this because**, as you know, recently in our industry, ×× has become a big trend. And our company is being affected by this, too. Therefore our department is putting more focus on ×× and so we are planning to start the ○○ project. **And we need the information** in order to ...

[利点・重要性] **The information will help us** develop an effective strategy for our project **and help make it a success.**

### Key Point!

#### ① 結論 をまず先に!

- ・ コミュニケーションの意図を宣言
- ・ 依頼内容を宣言

#### ② 「サポート(説明)情報」を入れる

- ・ 理由、背景情報
- ・ 利点(メリット)、重要性

## おまけのアドバイス

この他にも、「相手を動かす」ための key point として、「表現のトーン(丁寧度)を使い分ける」ことがあります。「適切なトーン」とは、常に礼を失することなく、しかも緊急度が高い場合はそれが相手に伝わる表現で伝え、相手に負荷がかかる場合には相手への配慮や遠慮が伝わる表現で伝えられることです。例えば、以下の表現の丁寧度は:

- I wonder if you could attach a summary.
- Could you attach a summary?
- Please attach a summary.

この表現の中では、a) が最も丁寧度が高く、次に b)→c) となります。丁寧度の高い表現のポイントには幾つかありますが、最も重要なのは、表現として「相手に選択肢を与える頼み方になっているか」です。c) は Please + 命令形の形なので、いくら Please がついていても命令であることには変わらず、「依頼」の表現として丁寧度は低くなります。

他にも「丁寧かつ効果的に相手を動かす」ためのポイントが複数あり、それらは国際的な仕事の場面で効果的にコミュニケーションをする上で欠かせない視点です。K/H システムの2本目の柱、<ビジコミ強化コアコース>で TRY !

K/Hシステム 継続強化コース：＜中級リスニングコース＞ テーマ

🎯 1文単位で、正確に「構文」を追った聞き取りを目指す！

英語力の伸びは、「構文力」とその運用力に確実に比例します。しかも、ある程度内容のある話を、正確に、しかもニュアンスまで丁寧に理解するには、「しっかりした構文力」が必須になります。英語力がついてきて、より高い目標を目指すようになればなるほど、構文力と構文運用力を身につける重要性は増してきます。

📖 バラック・オバマ大統領の勝利演説で使われている「構文」を見てみよう！

私たちがリスニングで苦労する構文に幾つかのパターンがあります。今回の特集ではバラック・オバマ大統領の大統領勝利演説の構文を分析したもので、具体的にそのパターンを見ていきましょう。

＜＜2008年11月4日、シカゴでの大統領勝利演説からの抜粋＞＞

But above all, I will never forget **[who this victory truly belongs to]**.→

It belongs to you. It belongs to you.

I was never the likeliest candidate for this office.

We didn't start with much money or many endorsements.

× Our campaign was not hatched in the halls of Washington.

○ It began in   
     the backyards of Des Moines and   
     the living rooms of Concord and   
     the front porches of Charleston.

**パターン①：疑問詞で始まる名詞節**

what, who, how などの疑問詞で始まるもの。

✓ネイティブが1単語感覚で使ってくるので、私たちが聞き取る時も、「ひとかたまり」感覚で聞き取りたい。

例) what is going on / how we did

**パターン②：同格の情報が3つ並ぶ**

聞き手にイメージを湧かせるために、同じタイプの情報を「3つ」並べるのが一般的。

✓同格の情報を縦に並べる感覚で、立体的に聞き取りたい。

**パターン③：名詞＋修飾節で詳しく説明**

まずシンプルな名詞を置いて、後ろから名詞の中味を詳しく文で説明する。ネイティブの使う最頻出構文パターンの一つ。

✓名詞は“真っ白な紙”のようなもので、その後にくる情報で“色が塗られてくる”感じ。シンプルな名詞が来たら、そこで安心せずに後ろからくる情報を楽しみに待つ感覚で聞き取りたい。

It was built by **working men and women** (どんな労働者たち…?)

**who dug into [ what little savings they had ] to give \$5 and \$10 and \$20 to the cause.**

It grew strength from **the young people** (どんな若者たち…?)

**who rejected the myth of their generation's apathy**

**who left their homes and their families for [ jobs ] (どんな仕事…?)**

**that offered little pay and less sleep.**

It drew strength from **the not-so-young people** (どんな人たち…?)

**who braved the bitter cold and scorching heat to knock on doors of perfect strangers, and**

from **the millions of Americans** (どんな人たち…?)

**who**   
         **volunteered and**

**organized and**

**proved [ that more than two centuries later a government of the people, by the people, and for the people has not perished from the Earth. ]**

**パターン②：同格の情報が3つ並ぶ**

This is your victory.

**パターン④：目的語の節が長くなる**

✓文が長くなるので、まず述語動詞を頭にこすりつけた上で、「何を？」の部分を楽しみに待つ感覚で聞き取りたい。