

Part 1



▶▶▶ Today's Situation

Shelly は部下のエイジに、経営者会議に招集されたことを伝えます。Shelly にとってエイジは状況を的確に把握、判断し、迅速に行動する頼もしい部下です。経営者会議の準備のため、エイジに協力を仰ぎます。

Preparation ① 安達流 使える！交渉術

マインドセット (pp.8 ~ 16 参照) を基に、Day 1 のやり取りで使われている主なネゴシエーションテクニックを確認しましょう。

ここでは少し話を大げさに伝える【脚色】が使われています。誰かに追加の仕事に依頼するとき、頼む側も頼まれる側も気持ちよい状態で向き合いたいものです。そのためには、「突然仕事が増えてしまった」という現実をそのままネガティブなニュアンスで伝える代わりに脚色を加え、ポジティブに相手を巻き込むような伝え方をしましょう。

さて、Shelly は追加業務をエイジに依頼する前に、The board members have taken an interest in Project A. It sounds like the managing director is expecting good things from us, too. というポジティブな情報を伝えています。この Shelly の発言によって、エイジは自分たちが取り組んでいるプロジェクトに役員たちが高い関心を示していることを知ることになり、Shelly と喜びを分かち合うとともに、Shelly から依頼された追加業務にも終始前向きな姿勢を示すこととなります。

なお【脚色】というほどではありませんが、エイジの The project will feel even more worthwhile if we know the management supports it. の発言に対し、Shelly の I'm glad you feel that way, too. というポジティブな応酬は、ネゴシエーションに不可欠な基本姿勢だと言えますね。



Preparation ② 今日のネゴシエーションで使われる表現を予習しましょう。

a minute	ちょっとした間
board	重役会、～会
take an interest in...	～に興味がある
sound like...	～のようだ
worthwhile	(時間・金・労力をかける) 価値のある
on one's side	(人) の味方で、(人) の成功の手助けとなる

音声を聞いて発音練習をしましょう。

🔊 W5-D1-01

Step 1 概要理解

上記の語句を参考に音声を聞いて、どのような話の展開になっているか概要をまとめましょう。

🔊 W5-D1-02

📌 まとめのヒント：概要のまとめが難しいときは、次の () を内容に沿って埋めましょう。

Shelly は、() に時間があるかを尋ねます。Shelly が話しかけた内容は、来週開催される () に招集がかかったことです。それは、経営陣がプロジェクト () に興味を示したためです。() もそれを聞いてとてもうれしく思います。

📖 解答例はサブテキスト p.45

Step 2 英文理解

Shelly とエイジのやり取りを、スクリプトを見ながらもう一度聞いて、内容を確認しましょう。

🔊 W5-D1-02

📖 英語スクリプト・日本語訳はサブテキスト p.42

Step 3 Key Expressions and Useful Negotiation Skills

Day 1 で使われている英語とネゴシエーション戦略について学びましょう。

① The board members have taken an interest in Project A.

現在完了形を使うことで「ずっと関心を持ってきている」という時間の経過を示し、関心度の高さを強調することができます。Shelly はエイジに経営者会議に招集されたことを率直に伝えています。ここではまだ、エイジに依頼したい業務については触れていません。エイジの関心を引き出すよう経営陣の反応のみを伝えています。

② It sounds like the managing director is expecting good things from us, too.

sound like... は「～のように思われる」という意味で、Sounds like a good idea! のように名詞句を伴います。この〈It sounds like + SV〉は、特にアメリカの口語でよく使われる表現です。書き言葉やプレゼンテーションなどでは like の代わりに as if を用います。

③ The project will feel even more worthwhile if we know the management supports it.

even は比較級 more を強調して、「一層、さらに」という意味で使っています。ここでは「そのプロジェクトはより一層やりがいがある」という意味です。ここでも the project を主語にすることで客観的な表現になります。

④ I'm glad you feel that way, too.

エイジの前述の発言全てを that way という表現で置き換えています。ここで Shelly は I'm glad... と主観的に表現することで、素直に気持ちを伝えています。

⑤ I'm just happy to have the board members on our side.

one's side で「(人)の側」という意味です。その「(人)の側」の「上にいる」というニュアンスから前置詞 on を用い、「(人)の味方で」という表現です。

Practice 上記の表現を、音声を聞きながら後に続いて音読しましょう。

ポーズ内によどみなく言えるまで、何度も練習しましょう。

🔊 W5-D1-03

Step 4 Pronunciation Practice

通じる英語の発話練習をしましょう。音声を聞いて同じように発音しましょう。

🗣️ It sounds like / the managing director / is expecting good things / from us, too. 🔊 W5-D1-04

三単現の s は必ず発音しますが、次の l の音と重なり、「ザ」のような音に変化します。It の [t] は音が消えます。like の [k] は子音で日本語の「ク」ではなく、息だけで音を出します。「イッサウンザライ (ク)」のように発音します。

🗣️ I'm glad you feel that way. 🔊 W5-D1-05

短い文ですが、単語と単語がつながって起こる英語独特の音の変化と強弱に注意して、モデル音声に合わせて発話練習をしてみましょう。

Step 5 Reading Practice

サブテキスト p.42 の英文スクリプトを見ながら次の発話練習をしましょう。

- ① 音声の後について発話しましょう。 🔊 W5-D1-06
- ② それぞれの登場人物になったつもりで感情を込めて発話しましょう。

Step 6 Speaking Practice < Let's Role-play >

役割練習をします。その役になりきって、ポーズ内にセリフを言ってみましょう。

- ① あなたはエイジです。 🔊 W5-D1-07
- ② あなたは Shelly です。ピツという発信音の後から始めましょう。 🔊 W5-D1-08

役割練習はその役になりきって少し大きめに発話してみよう。感情豊かに発話してみようじゃん！



Part 2



▶▶▶ Today's Situation

Day 1 では Shelly はエイジに、課内で進めているプロジェクト A について経営陣が相当の関心を示していることを「脚色」し、やや大げさに伝えました。この流れを受けて話は Day 2 へと進みます。その冒頭で Shelly はエイジに「プロジェクト A に関する売上推移データの取りまとめ」を求め、エイジの了解を得ます。

Preparation ① 安達流 使える！交渉術

実は Shelly はここで【小さな要求】というテクニックを使っています。Shelly からの要求に対して、エイジは【プラン B】と【選択誘導】という二つのテクニックを使っています。エイジは Shelly の小さな要求を受け入れたものの、昨日依頼を受けた市場分析の仕事と今回の仕事の期限が共に金曜日であることから、別のスタッフであるヤマセ・イチロウに市場分析の仕事を頼むというプラン B を提示します。

上司から昨日指示された仕事と今回の仕事の両方を引き受けるシナリオをプラン A とすれば、別のスタッフと分担するというシナリオはプラン B ということになります。当然ながらエイジとしては自分の負担を軽減するためにプラン B を推奨したいところです。だからと言って、エイジは最初からプラン B を提示するようなことはしません。部下であるエイジから仕事の割り振りの要求をすることは自身の能力がないという印象を与えることも懸念されますが、上司の指示に盾突くといった印象も持たれかねません。そこでエイジは、上司の Shelly に “Is there someone else you can get to do the market report?” (市場分析の資料は誰かほかに頼める人はいないか) と言わせています。これはエイジによる【プラン B】への【選択誘導】だと考えられます。

上司の依頼に対していきなり No と切り込まない部下と、仕事を依頼しつつも部下の状況にも配慮する上司との絶妙なやり取りが今日の会話から読み取れます。ネゴシエーションテクニックはオフィスでの円滑なコミュニケーションにもかなり役立つことが今回の会話からわかりいただけるでしょう。



Preparation ②

今日のネゴシエーションで使われる表現を予習しましょう。

favor	親切な行為
analysis	分析、分析結果
assign	～を割り当てる、任命する
due	提出期限が来て
handle	～を遂行する、取り扱う
on-the-job training	職場内 [実施] 訓練
leave (人)	(人に) ～を任せる
in charge of..	～の責任で

音声聞いて発音練習をしましょう。

🔊 W5-D2-01

Step 1 概要理解

上記の語句を参考に音声聞いて、どのような話の展開になっているか概要をまとめましょう。

🔊 W5-D2-02

① まとめのヒント：概要のまとめが難しいときは、次の () を内容に沿って埋めましょう。

Shelly は、エイジに今週の () までにプロジェクトの () を取りまとめもらうよう仕事を依頼します。しかし、エイジには Shelly に頼まれた () の資料作成業務があります。Shelly はプロジェクトの資料作成を優先させるよう伝え、もう一方の資料は新人の () に引き継ぐよう指示します。

🔊 解答例はサブテキスト p.45

Step 2 英文理解

Shelly とエイジのやり取りを、スクリプトを見ながらもう一度聞いて、内容を確認しましょう。

🔊 W5-D2-02

🔊 英語スクリプト・日本語訳はサブテキスト p.42

Step 3 Key Expressions and Useful Negotiation Skills

Day 2 で使われている英語とネゴシエーション戦略について学びましょう。

① I have a favor to ask you.

人に何かを依頼するときの慣用表現の一つです。favor は名詞で「親切な行為」という意味があります。Shelly はたとえ部下とはいえ、命令口調ではなく丁寧に仕事の依頼をすることで、これからの業務が円滑に進むように働きかけている様子が伺えます。

② The market analysis report you assigned me yesterday is also due Friday.

関係代名詞を用いた形容詞節の後置表現です。ここでは先行詞 the market analysis report の説明がその後に続いており、関係代名詞は省略されています。このように、先行詞が目的格になる場合、特に口語では関係代名詞は省略されます。エイジは、上司からの業務依頼に対し、率直に返答することで曖昧なやり取りや安請け合した後の業務の停滞を回避しています。

③ Is there someone else you can get to do the market report?

「誰かいますか」と尋ねていますが、anyone ではなく someone を使うことで、「(ある範囲の中で) 誰かいますか」というニュアンスになっています。anyone にすると「誰でもいいから、誰か」というニュアンスになるため、あえて someone を使っています。この someone else は、後に続く you can get to... の先行詞です。get (人) to do で、「(人) に～させる、してもらう」です。

④ Once the visuals are ready, the analysis itself won't take long, so I can do it.

once は、接続詞で使われており、「一旦～すれば」「ひとたび～すれば」という意味です。「時間を必要とする、時間がかかる」は、take で表します。analysis itself の itself は「～自身」という意味の再帰代名詞ですが、何かを強調したいときに用います。この場合 analysis を強調し、「分析(それ)自体」というニュアンスです。

⑤ I'll leave you in charge of showing him how to do it.

leave には「(人)に(物・事)を任せる」という意味があります。ここで Shelly はエイジへの信頼を表し、小さな役割分担をします。エイジも上司から任されたことで仕事に対する責任感が増します。

Practice 上記の表現を、音声を聞きながら後に続いて音読しましょう。

ポーズ内によどみなく言えるまで、何度も練習しましょう。

🔊 W5-D2-03

Step 4 Pronunciation Practice

通じる英語の発話練習をしましょう。音声を聞いて同じように発音しましょう。

🗣️ Anyway, I have a favor to ask you.

🔊 W5-D2-04

I have a favor... の have 以下は全ての音がつながったように発音します。favor は「フューバー」と日本語的な発音にならないよう注意しましょう。モデル音声のイントネーションをよく聞きましょう。

🗣️ He's doing on-the-job training at the moment.

🔊 W5-D2-05

training は日本語の「トレーニング」とは発音しません。また、moment も「モーメント」ではありません。training の -rai- と moment の mo- は二重母音でそれぞれ、「ウレイ」「モウ」のように発音します。また at the moment の音のつながりにも注意しましょう。

Step 5 Reading Practice

サブテキスト p.42 の英文スクリプトを見ながら次の発話練習をしましょう。

① 音声の後について発話しましょう。

🔊 W5-D2-06

② それぞれの登場人物になったつもりで感情を込めて発話しましょう。

Step 6 Speaking Practice < Let's Role-play >

役割練習をします。その役になりきって、ポーズ内にセリフを言ってみましょう。

① あなたはエイジです。

🔊 W5-D2-07

② あなたは Shelly です。ピッとこの発音音の後から始めましょう。

🔊 W5-D2-08

発話練習のとき、顔を上げて英文を見ずに言うにやん。この工夫ひとつで、自分の言葉で話している感じになるんだにやん。





安達先生の発表・交渉・英語上達アドバイス！

言葉を越えたコミュニケーション — ジェスチャーが伝える意味 —

人は話をするとき、相手の表情や反応も含めてその話を聞きます。ジェスチャーやしぐさには国によって独特なものもありますが、国を問わず一般的な人の話を聞くときの「しぐさ」で、相手に与える印象例の一部を少し挙げておきましょう。

● 好意的なしぐさ ●

あごに手を当てる

… 話を注意深く聞いていることを表す。



話し手の目を
しっかり見つめる

… 意見や提案を前向きに考えていることを表す。



手を組んで
テーブルの前に置く

… 提案に興味を示していることを表す。



大きくうなづく

… 理解・同意していることを表す。



● 否定的なしぐさ ●

そっぽを向く

… 提案に興味がないことを表す。



頭を左右に振る

… 意見が誤っていたり、的を射ていないことを表す。



腕組みをする

… 不信感を抱いていることを表す。



体を椅子の背に
もたせてのけぞる

… 不同意や反対であることを表す。



テーブルを指先で
こつこつ叩く

… 興味や関心がなくなったことを表す。



Week 6

安達流 マトリックス B

社内・長期交渉

登場人物



ヤマウチ・ユウジ

Paul Morgan

Situation：管理職にあるヤマウチ・ユウジは、地方に住んでいる親の介護のため退職を検討していることを人事部長の Paul Morgan に伝えます。しかし、ユウジの会社での立場や貢献度から、Paul はユウジの慰留のためのいろいろな策を練ります。

Mission：Paul は、ユウジにとって有益なさまざまな情報提供や提案をし、慰留させること。ユウジは、退職の準備を進める心づもりながらも、会社の提案に対して柔軟に対応すること。

Action Item：ユウジへの介護に関する法的サービスの情報提供と新しい労働形態の提案。

Point：ユウジの介護問題も会社のプロジェクトも長期にわたる案件であることから、お互い慎重に交渉を進めています。また、従来の対面業務を重視するユウジと、リモートワーク中心でも十分業務が機能すると考える人事部とでは、仕事に対するスタンスが違います。

▶ 使えるネゴシエーションテクニック

【プラン B】【保留】【リスク回避】【共存関係】【選択誘導】【相手側の合理性】など