

本サービスにおける著作権および一切の権利はアイティメディア株式会社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスの出力結果を無断で複写・複製・転載・転用・頒布等を行うことは、法律で認められた場合を除き禁じます。

「英語に愛されないエンジニア」のための新行動論(15):

会議は、非リアルタイム系の“読み書き戦”に持ち込む

<http://eetimes.jp/ee/articles/1303/25/news014.html>

「たった一人の軍隊」となって海外出張先に乗っ込んだあなた。あとは当日、相手企業との会議という名の「戦闘」に挑むだけ——。もしもこう考えているなら、それは大きな間違いです。英語に愛されない私たちは、会議当日を「戦闘完了時」と考えなくてはなりません。では、それまでにどんな準備をすればよいのか。私たちに最も適した戦法を“未来完了戦略”と名付け、今回の実践編(ミーティング準備[国内戦])で公開します。

2013年03月25日 08時00分 更新

[江端智一, EE Times Japan]

われわれエンジニアは、エンジニアである以上、どのような形であれ、いずれ国外に追い出される……。いかに立ち向かうか?→「[『英語に愛されないエンジニア』のための新行動論](#)」連載一覧

以前にもお話ししたかと思いますが、私は2年ほど、共同製品開発のため、米国コロラド州にある大手のIT会社に赴任していたことがあります。

私はそこで、

- 快活にチームの仲間と気楽な会話を楽しみ、
- 自分が信じる技術のために、エンジニアのプライドをかけて激しい議論を行い、
- 週末は、同僚のホームパーティーで、日本での楽しい逸話を、ジョークを交えながら披露し、
- CNNを見ながら、世界情勢と経済について妻とディベートする

——などということをして、ただの一度もやったことがありません。

こういう日本人、小説やマンガでは登場しますが、大部分は空想、妄想の類いと信じます。だって、見たことないのですから。

「外国行けば、何とかなる」は正解ではありません。

「外国行けば、何とかなる『人もいる』」が正解です。

さて、その「何とかならなかった私」に関して申し上げますと、

- 日本人の同僚が7人いて、そのうち一人はリエゾン(現地の会社と、私の勤務する会社の仲介/つなぎ役)を兼任していたので、技術以外の業務上の問題は彼に任せっきりでしたし、
- CNNは、当時も今も、私にとっては英語が流れているだけのニュース番組であるし(9/11米国多発テロは、日本にいるお義母さんの国際電話で知ったくらいだし)、
- その部署のマネジャーが主催するホームパーティーでは、嫁さんの横でニコニコ笑っているだけでしたし、

- ランチは、あくまでランチ(一緒にご飯を食べるだけ)

でした。

「よく、それで外国で仕事のできたものだな」と、あきれ、驚かれるかもしれません。もちろん、最低限の会話は試みていました。仕事ですから。しかし、コロラド州にあるその会社は、努力と根性で何とかなるような世界ではなかったのです。

私の周りには「オブジェクト指向プログラミング」という題名の教本を自ら執筆している、「超」を冠するウルTRASPECIALプログラマーが、ごろごろしているような職場でした。仕事をしていると、隣のパーティションから顔を出して、「Hi, Tom!」(米国での私の名称(トム))と言いながら、気さくに声をかけてくる「神」がいる――。



冗談抜きで、本当にそんな環境だったのです。その本を使って勉強している最中の日本人プログラマーが、技術に関する議論などできようはずがありません。

では、なぜ私が、このように、神様が群生しているようなハレルヤ、ヴァルハラ天上界において曲がりなりにも2年間を過ごしてこられたのか。その理由は、世界が、その時代においてすごい武器を用意しておいてくれたからでした。

ずばり、「電子メール」です。

カギは、“未来完了戦略”

こんにちは、江端智一です。

[前回](#)の入国編では、

- 海外出張とは、単身で武器を持って乗り込む外交、つまり「たった一人の戦争」であり、
- あなたは、「たった一人の戦争」を遂行する、戦略の立案を行う将官であり、戦術を指揮する指揮官であり、戦闘を行う兵士であり、そして、同時に、兵站(へいたん)を行う工兵でもある、「たった一人の軍隊」である

と定義しました。

今回のミーティング準備編では、「たった一人の軍隊」である私たちの戦い方を、ホテルの話を交えながらお話したいと思います。

「戦い方? それはミーティング当日の話だろう」と思われたあなたは、正しい。しかし、思い出していただきたいのです。われわれは「英語に愛されないエンジニア」です。そのようなエンジニ

アが、英語という砲弾が飛び交うミーティングの最前線で、まともに戦えると本気で思いますか。

「英語に愛されないエンジニア」は、武器を携行せずに戦場に投入される兵隊のようなものです。これでは、戦場でむざむざと殺されても仕方ありません。私たちは、戦いに勝利しないまでも、敗北してはならないのです。少なくともドローに持ち込む戦いをしなければなりません。

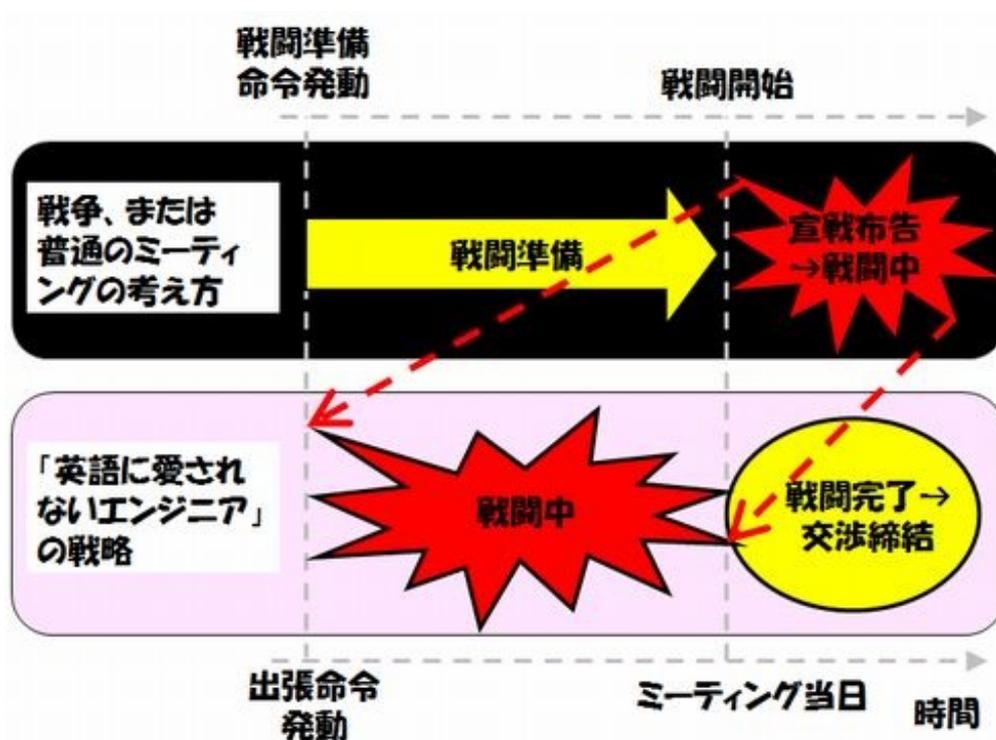
私が本日ご紹介するのは、前回の入国編に引き続き、戦争で実際に戦う部隊を支援する活動——兵站——を最重要視した、「未来完了形」の戦略です。

この「未来完了戦略」とは何か。

一言で申し上げますと、本来ミーティングで実施すべき事項を、ミーティング直前までに「完了」してしまう戦略です。ミーティングにおいて「もう何もすることがない」という状態にまで持ち込むことを目的とするものです。

本来の戦争(=通常のミーティング)においては、宣戦布告の日(=ミーティング当日)に、軍隊が持ち得る能力を最大限に発揮するための徹底的な準備を行います。これが「兵站」の目的です。

しかし、私たち「英語に愛されないエンジニア」の戦い方では、そのパラダイムを逆転させます。つまり、「兵站」そのものを「戦闘行為」と考え、宣戦布告に当たるミーティング当日を、戦闘完了時と考えます。ダイナミックなタイムシフト、つまり「大規模な前倒し」を行うのです。



「未来完了戦略」では、“大規模な前倒し”を行う(クリックで拡大)

“読み書き”戦に持ち込む

「英語に愛されないエンジニア」である私たちは、英語に関することであれば、何もかも愛されていないことは明白です。しかし、その中でも、突出して「愛されていない分野」を挙げると言われれば、「プレゼンテーション」と「会話」であることに疑いはないでしょう。

この2つに「なぜ愛されていないのか」は明白です。リアルタイム性が要求されるからです。いずれも、応答時間を自分自身で自由にコントロールできない。相手から何かの質問をされた場合、どんなに遅くても3秒以内に対応しなければならないでしょう。

(Step.1) 相手(発信元)の英語を聞く

(Step.2) その内容を日本語に変換する。しかも、この段階で既に情報のかなりの部分をロスしている

(Step.3) その不完全な情報から、発信元の情報の復元を試みる

(Step.4) 試みた上で、間違っているであろう回答を準備する

(Step.5) その解答を、これまた不完全な英文フレーズの音声信号に変換する

という処理を、遅くとも3秒以内に行う必要があるのです。

これは相当に厳しい制御です。

しかし、この応答時間が「3秒」ではなく、「3時間」許されたとしたらどうでしょうか。しかも、その3時間はあなたの裁量で自由に使えるものとします。辞書やインターネットで調べてもいいし、他人に聞いてもいい。「それなら、いける」とは思いませんか。

我が国の英語教育が、会話力よりも読み書きに重きが置かれている、という話が本当かどうかは分かりませんが、時間をかければある程度は何とかなる英文の読み書き能力と比較して、会話力がビジネスに足るレベルにないことは事実です。その原因を探ってみたところで、あまり意味がありません。どのような理由や状況であれ、われわれは「英語に愛されないエンジニア」として完成してしまっているのです。

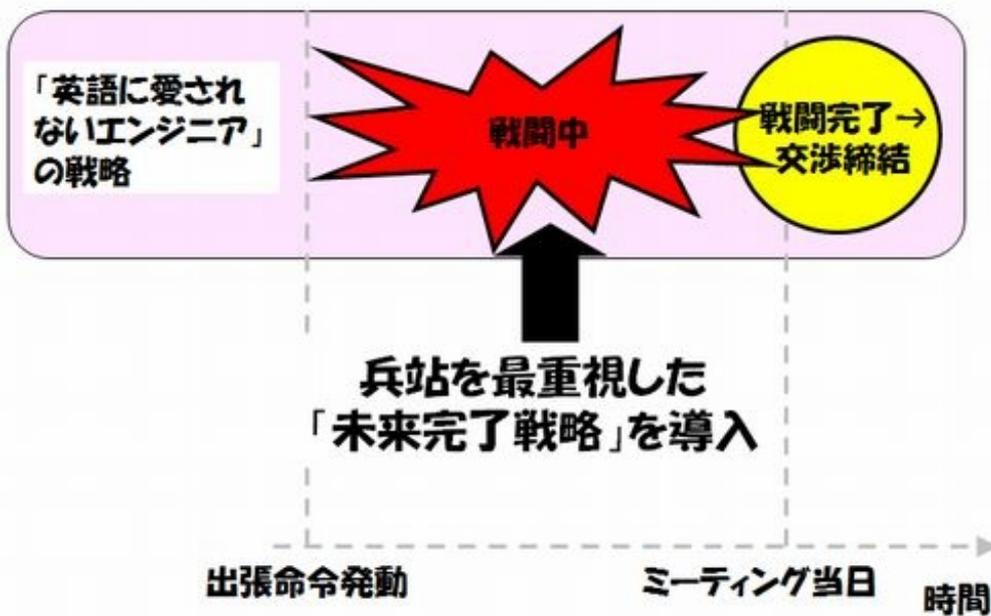
ここは逆転の発想をすべきです。

私たちは「英会話が苦手」なのではなく、「英語の読み書きが得意」なのである、とパラダイムの方を変えてしまうのです。とすれば、取るべき道は一つです。私たちは、私たちの得意分野で敵と戦えばいいのです。

まとめますと「未来完了戦略」とは、

1. 出張命令発令からミーティング直前までの期間の全てを、「実質的な戦闘」を行う期間と位置付けた上で、
2. その実質的な戦闘期間において使える武器を「読み書き」に関わるものに限定し、
3. その期間を可能な限り長引かせることで状況を有利に展開し、
4. 当日のミーティングの意義を骨抜きにし、単なる確認、または儀式の場にしてしまう

戦略であると理解していただければ結構です。

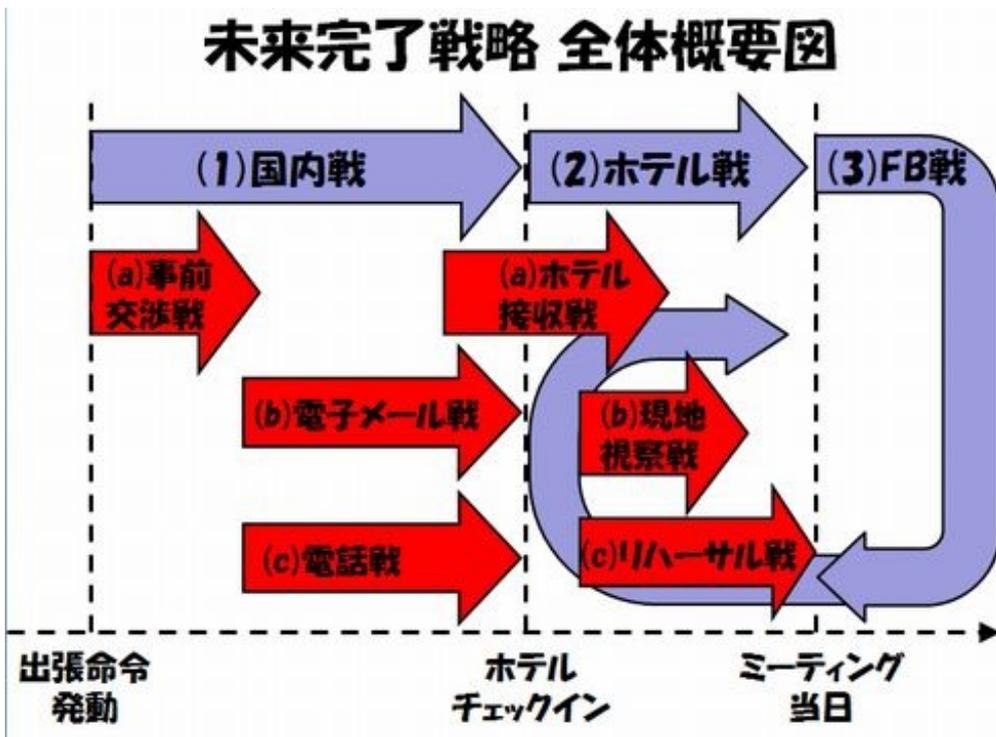


「出張命令」から「ミーティング当日」までが、戦闘期間になる

では、以下、「未来完了戦略」について、

- (1) 国内戦
- (2) ホテル戦
- (3) フィードバック(FB)戦

の3つのフェーズに分けて説明します。



「未来完了戦略」の全体概要図

まずは国内で、徹底的に準備する

「(1)国内戦」は、さらに「(a)事前交渉戦」「(b)電子メール戦」「(c)電話戦」の3つに分けられます。

まずは、出張命令に“NO”と言ってみる

「(a)事前交渉戦」とは、海外出張の業務命令を断わることです。

理由は明快です。断われれば、まず「たった一人の戦争」を行う必要がなく、ラクであるからです。私がこれまでお話ししてきた、プレゼン用の資料の作成、海外出張の準備、海外における危機回避方法、そして、入国審査などの面倒事を全て忘れて、国内でぬくぬくと過ごすことができるのです。

ただし、この場合、「私は行きたくてしょうがないのだけど……」という前置きの後に、もっともらしい理由をつけることを忘れないようにしましょう。そうですね、思いつくだけでも、

「〇〇さんが適任です。経験が豊富ですから」

「△△君にチャンス上げましょう。彼はこれから伸びます」

「このビジネスへのコスト投入は、まだリスクがあります」

「ひとたび交渉フェーズに入ってしまうえば、後戻りが難しいです。現段階ではわざと細いコネクションを維持しておくことこそが肝要かと」

と、まあ、これくらいの言い訳フレーズのストックは常に用意しておきましょう。

ですが、業務命令を拒絶する以上、当然、あなたにはリスクが発生することも覚悟しておかなければなりません。「『海外なんかに行きたくないよ〜』と泣き叫ぶあなたのチャンスを『つぶす』という決断を下すのに、私は3秒も必要としません」というのは、[連載第3回](#)でお話した通りです。

ミーティング当日の質問は“ゼロ”を目指す

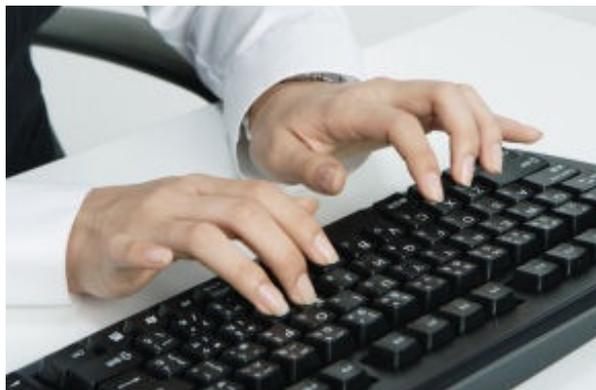
「(b)電子メール戦」とは、文字通り、電子メールによる戦闘で、これがミーティング準備編前半の肝になります。

といっても、相手企業のメールサーバにDOS(Denial of Services Attack)攻撃を仕掛けるといった物騒な話ではありません。実体は、情報戦……というより心理戦に近いものになるかと考えています。

基本は、相手企業との電子メールによるやり取りにおいて、質問と応答の応酬を頻繁に行うことにあります。ただし、普通の応酬とは違い、一見、非常識とも思われるようなめちゃくちゃな数のメールを発信します。もちろん、それぞれのメールの内容は、きちんとした業務に関わるものであり、ビジネスマナーを順守した誠実な内容である必要があります。

この「電子メール戦」の究極の目的は、ミーティング当日の質疑内容を最終的にゼロにすることです。全ての質問と応答を、海外出張前に完了してしまうのです。

電子メールで質問を行い、その質問が戻ってくる前にもさらに質問を送り、回答が戻ってこないようなら、「いつまでにメールの返事をもらえるか」と問い、それすらも返事がないようだったら「代わりに誰にメールを投げればいい？ あんたの上司に直接送ってもいいか？」などという、事実上の脅迫に及ぶことも視野に入れます。



写真はイメージです

「こいつ、真剣なんだな」と思われるか、「こいつ、うっとうしい」と思われるかは、その仕事におけるカウンターパーソンやその時の運です。少なくとも、ビジネスに関わることであれば、うっとうしくとも無下にはできないはずです。

今回私は、数年前に、フランスのある会社との仕事でやり取りしたメールを数えてみました。その会社へ私から発信したメールは46通、返信されてきたメールは10通でした。この間に、欧州ブランチでパートナーを組んでいた欧州人(多国籍のグループ)とのメールは700通を超えていました。

この電子メール戦の目的は、以下に書く通り、明快です。

(1) “超低速の英会話”による打ち合わせを、当日のミーティング前に実施すること

一日で、1~2往復の会話の応酬ができれば十分です。送られてきたメールの内容は、ゆっくり解読すればよく、また、同僚やGoogle翻訳などのツールに助けをもらうこともできます。もちろん、返事をする場合にも同じ手段を用いることができます。

3秒の会話の応酬を3時間で行うことの意義は、この、英文→英日翻訳→内容(技術)検討→文章作成→日英翻訳にわたる、一連の「時間稼ぎ」にあります。

(2) 込み入った面倒な話を、当日のミーティングに持ち込まないこと

本来のミーティングの目的は、メールなどではうまくニュアンスを伝えにくい事項や、文章として証拠に残したくない事項について話し合うことです。このような内容の典型的な例に、見積もり(estimation)や請求書(invoice)がありますが、「金額を書面に残してならない」とは、交渉における鉄則です。

しかし、われわれは必要ならこのタブーに挑戦します。例えば、「うちのサーバ、一台100万円~1000万円くらいだけど、おたくのシステムでは何台ほど必要になりそう？」という質問は、なかなかうまいです。一台100万円~1000万円くらいというのは、「だいたい500万円だな」と両サイドに分かる隠語となります。

この他、システム構成要素や回路図などの話をメールで行うことも大変難しいのですが、これにも挑戦します。ここで登場するのが、[連載第10回](#)でご紹介した「手書き資料」です。これをスキャナでPDFファイルにしたものを送付すればいいわけです。

手書きの汚い資料は、それを誰かがキレイに清書しない限り、公式の文章としては取り扱われません。そういう意味では、「電子メール戦争における資料」は、手書きで汚いことが有利である、ともいえます。

ともあれ、「金の話は営業の担当」、「回路の話は技師の担当」などと逃げないで、込み入った話に挑戦しましょう（もちろん、あなたの所掌範囲を越えてはいけません）。なぜなら、海外出張に行かされるのがあなた一人であれば、結局のところ、その面倒な質問は全部あなたが引き受けることになるからです。

ですから、当日、突然発生するであろうやっかいなネタを、事前に徹底的にたたきつぶしておくことは、大変意味のあることなのです。

(3) 全ての資料を送付し、完全なコメントをもらっておくこと

なぜこうするのかというと、次のフレーズを言うためです。

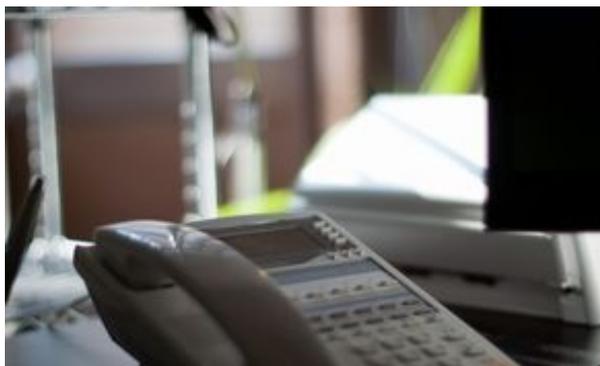
「この件については、既に意見をいただいております。その事項をここで確認致します」。実際のミーティングでこう言ってしまえば、議論にならずに済みます（これについては、次回のプレゼンテーション編にて紹介します）。

電話で催促、あるいは流会をほのめかす

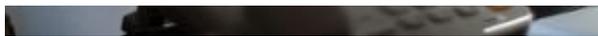
「(c) 電話戦」とは、ミーティング前の電話による相手との交渉です。

これは上記の内容と矛盾するではないか、と思われる方もいると思いますが、目的が違うのです。これは「電話で“議論”をしない戦闘」です。

この電話は、主に、「メール読んでくれましたか」「いつ読んでもらえますか」「いつ返事をいただけますか」「その上司の方の稟議はいつごろ認可されそうですか」「うちの上司から、そちらの上司の方へ連絡を入れさせましょうか」と、催促するものになります。



この「電話戦」は「電子メール戦」とは逆に、実体的内容に入ってはなりません。あくまで形式的な内容にとどめることがポイントです。なぜなら、電話で実体的内容を話す、すなわち電話で会話をするというのは、ミーティングよりやっかいであるからです。電話では、相手の顔が見えず、空気もまったく読めません。そもそも電話で事足りるのであれば、海外出張などする必要



写真はイメージです

はないのです。

さて、この「電話戦」の最後のフレーズは、これです。

「もしお返事をいただけないのであれば、対応が難しいですね。次回のミーティングは見合わせますか」。つまり、流会をほのめかすわけです。軽い恐喝ですが、これで海外出張がつぶればもうけものです。あなたは無失点で、この海外出張を中止に導けるからです。まあ、単に期限がズルズルと伸びていくだけかもしれませんが。

□

では、まとめます。今回は、海外出張におけるミーティング準備として、「未来完了戦略」を提案しました。

「未来完了戦略」とは、本来ミーティングで実施すべき事項を、ミーティング直前までに「完了」してしまう、「英語に愛されないエンジニア」に特化した戦略です。

今回は、この戦略の3つのフェーズの一つ、「国内戦」についてお話ししました。次回の後半「ミーティング準備【ホテル戦】」においては、「ホテル戦」と「フィードバック戦」について説明します。

。

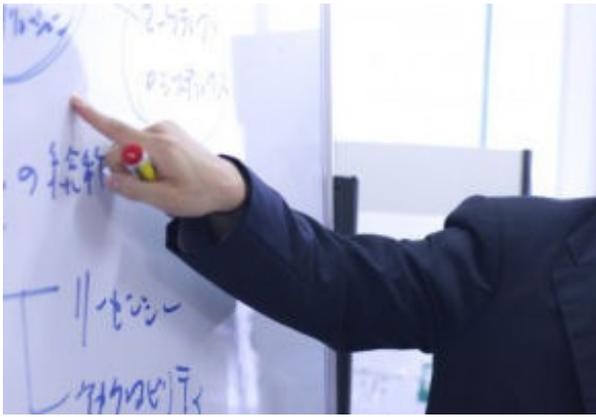
(付録)「分かってもらう意図が見えない著作物に関する、トム(江端智一)の所感」

さて、冒頭の、米国コロラド州にある大手のIT会社に赴任していた時の話に戻ります。

私は、英語を公用語とする多国籍のメンバーから成る開発チームに配属されました。その会社は二人でコンビを組んで仕事を進める方法を取っており、私はジョンという男性のパートナーと仕事をすることになりました。

ジョンは通信管理ソフトウェアのプログラム開発を行い、私はそのプログラムのツール開発とテスターをやっていました。テスターとは、プログラムコードをありとあらゆる方法で攻撃し、そのプログラムの弱点(バグなど)を見つけ出すことです。

ご存知かもしれませんが、私はコンピュータプログラムを「攻撃して」、「いじめて」、「破壊する」ことにかけては、尋常ならぬ才能と情熱を持っているようで、ジョンがせっせと作ったプログラムコードの弱点を、たいていの場合、一時間足らずで見つけ出し、停止状態に追い込みました。



写真はイメージです

ジョンの方から見れば、プログラムコードをリリースすると、1時間以内にバグを見つけて速攻メールで報告してくる、誠にうっとうしいパートナーがいたわけです。さらに、そのパートナーは、ジョンがその修正版をリリースしないと、ジョンに何度も問い合わせのメールを出し、その返事がこないとおずおずと席にまで出かけて、「あのー、あの返事、まだかな」と尋ねに行くようになります。あの時のうんざりするようなジョンの顔は、まだよく覚えています。

それだけならまだしも、そのパートナーは、英語で書かれたメールの内容で分からないフレーズがあれば、そのメールを印刷し、アンダーラインを引いてジョンに尋ねに行きましたので、ジョンは、自分の仕事ペースを崩された上に、英語の教師までさせられるという不遇な日々を送らなければならなかったのです。ジョンには気の毒だと思いましたが、諦めてもらいました。

そのうち、私のこの「電子メール」による執拗(しつよう)な質問攻めは、チーム内で周知となりました。

——トムが理解できないフレーズ(慣用句など)を使ったメールを送ると、後で面倒なことになる

私は変な形でチームにプレッシャーを与え続け、その後、チームメンバーからは、要旨明快、簡潔簡単、単刀直入な英文メールだけが、私に届くようになったのでした。

しかし、私の方は私の方で、そりゃもう必死でした。英会話の代替として電子メールを使っていたのですから、当然、そのメールの内容はチームメンバーの誰が読んでも分かるように記載しなければなりません。

- 手書きでも絵を書くこと(前後の動きで記載すること)
- 文章はできるだけ詳しく、事例に沿って具体的な内容として明確に記載し、かつ、できるだけ短く、推測と事実を完全に分離して記載すること
- 要求には、内容と期日(時間)を確実に指定すること

これは、これまでの連載でたびたび私が申し上げてきたことですが、同時に、これらは、いわゆる「テクニカルライティング」の基礎と言われている事項でもあります。

なぜ、そのように記載しなければならないのか。

そうした記載が「正しいから」ではありません。そのように記載しないと「通じないから」です。図らずも私は、この米国赴任中の電子メールの応酬によって、テクニカルライティングの「精神」を理解するに至ったのです。

日本国内において、日本人同士であれば、たとえ私の文章に問題があったとしても、「読み手(の能力、理解力、その他)が悪い」と逃げを打つこともできたかもしれません。しかし、米国に

において、多国籍のチームのメンバーが「分からない」と言うのであれば、誰がなんと言おうとも、絶対に「分からない」のです。

——どんな手段を用いようとも、絶対に分かってもらう

極東の島国のエンジニアが、汚い手書きの絵とマーカーを引きまくったプログラムリスト用紙をつかみ、すごい形相をしてパーティションに走り込んでくる姿は、チームメンバーにとって結構怖かったのではないかと……と、今となっては思います。

□

ゆえに、私は「分かってもらう意図がない」「分かってもらう努力を見いだせない」全ての文章を許せません。「分かってもらうこと」に命をかけた文章は、必ずその要旨が明快で、簡潔に説明でき、そして美しいものです。

ですから、要旨を箇条書き3行で記述できず、口頭3分の説明でまとめきれない全ての報告書、特許明細書、論文、そして、小説やポエムや広告でさえも、

——全てゴミである

と断定します。

この私の信念は、あの2年間の米国赴任で完成したのです。

いや、これは「信念」ではありません。「怨念」です。

本連載は、毎月1回公開予定です。[アイティメディアID](#)の登録会員の皆さまは、下記のリンクから、公開時にメールでお知らせする「連載アラート」に登録できます。



Profile

江端智一(えばたともち) [@Tomoichi_Ebata](#)

日本の大手総合電機メーカーの主任研究員。1991年に入社。「サンマとサバ」を2種類のセンサーだけで判別するという電子レンジの食品自動判別アルゴリズムの発明を皮切りに、エンジン制御からネットワーク監視、無線ネットワーク、屋内GPS、鉄道システムまで幅広い分野の研究開

発に携わる。

意外な視点から繰り出される特許発明には定評が高く、特許権に関して強いこだわりを持つ。特に熾烈(しれつ)を極めた海外特許庁との戦いにおいて、審査官を交代させるまで戦い抜いて特許査定を奪取した話は、今なお伝説として「本人」が語り継いでいる。共同研究のために赴任した米国での2年間の生活では、会話の1割の単語だけを拾って残りの9割を推測し、相手の言っている内容を理解しないで会話を強行するという希少な能力を獲得し、凱旋帰国。

私生活においては、辛辣(しんらつ)な切り口で語られるエッセイをWebサイト「[江端さんのホームページ](#)」で発表し続け、カルト的なファンから圧倒的な支持を得ている。また週末には、LANを敷設するために自宅の庭に穴を掘り、侵入検知センサーを設置し、24時間体制のホームセキュリティシステムを構築することを趣味としている。このシステムは現在も拡張を続けており、その完成形態は「本人」も知らない。

本連載の内容は、個人の意見および見解であり、所属する組織を代表したものではありません。

関連リンク

[筆者の個人Webサイト「江端さんのホームページ」](#)

Copyright© 2016 ITmedia, Inc. All Rights Reserved.

