

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(19)：

海外での打ち合わせを乗り切る、「英語に愛されないエンジニア」のための最終奥義

<http://eetimes.jp/ee/articles/1306/14/news013.html>

海外出張の準備から本番に至るまで、さまざまな「逃げ」の戦略を打ってきましたが、ついに私たちは、逃げることのできない段階にたどり着いてしまいました。それが「打ち合わせ」です。しかし、打ち合わせの内容を一切理解できないという絶望的な状況でも、打つ手は残されています。実践編(質疑応答・打ち合わせ)となる今回は、「英語に愛されないエンジニア」のための最終奥義を伝授します。

2013年06月14日 00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

今回は、本連載の最大の山場「質疑応答・打ち合わせ編」になります。

さて、今回の執筆に際しては、いろいろな文献調査を行いました。「英語で打ち合わせ」という、「英語に愛されないエンジニア」の最大の危機に対して、アドバイスしてくれる資料を見つけるためです。そのような手段があれば、ぜひ、皆さんにご紹介したいとも考えたからです。

ところが、少し気になる点を見つけました。私が調べた限り、「国際会議・英語討論のための表現事典」とか、「英語の会議に強くなる本」などがあったのですが、これらの本は、「英語を聞き取れる/話せることが前提」という暗黙の了解があるようなのです。

そもそも、こんな本が「役に立つ」人は、この連載の読者としては対象外です。

[連載第1回](#)で申し上げたように、以下の方は、この連載の読者として想定しておりません。

=====

「英語で困ったことは一度もない」、「英会話は日本人の常識だ」と考えている人は対象外です。私はあなたが嫌いです。

=====

私の場合、英語の打ち合わせに出ても、相手が何を言っているか、ほとんど分かりません。分からない内容に対して、どんなに優れた表現で説明を試みようとも、どんなに巧妙な論理を組み立てようとも、まったく無駄なのです。

しかし考えてみれば、相手のしゃべっている内容を理解できないような人間が、よくまあ、海外企業のミーティングや、国際会議に出席しているものです。自分でもあきれてしまいますし、「会社は、一体、何を考えているのだろう」と思ったことも一度や二度ではありません。

私の人生最初の英語のミーティングは、本当に悲惨でした。本当に何も分からなかったのです。何が論点で、何が疑問で、何が課題で、何が結論かも不明なままでした。

——こんな結果を持ち返って帰社したら、上司は、私をクビにする前に、私の首を締めにかかるかもしれない。

なにより、私を絶望的な気持ちにさせたのは、持ち帰る報告が「正しいか否か」ではなく、持ち帰る報告が「何もない」ことだったのです。

□

こんにちは。江端智一です。

本日は、海外出張の打ち合わせの最終回、「質疑応答・打ち合わせ編」についてお話しします。

[前回](#)、[前々回](#)で、「プレゼンテーションというのは、基本的にはあなたの一人舞台であり、原則として英語をしゃべっているのは、あなた一人であること」をご説明しました。

あなたのプレゼンの英語がどのような品質（例えば、最初から最後までデタラメな英語）であれ、それを止める人はいないと考えてよいです。しかし、質疑応答では、そうはいきません。

打ち合わせの相手は、疑問文で質問をします。あなたは、その疑問文に答えなければならないのです。前述したように、相手の言っている内容が完璧に理解できるのであれば、何の問題もないでしょうが、そのような幻想を語っても仕方ありません。



それどころか、「最初から最後まで、何を言っているのか全く分からない」という打ち合わせは、確かに存在するのです。もう、その責任が誰にあるとか、そんなことを言っていられる状態でも次元でもなく、そういう場面に立ち会うことが現実にあるのです。

その恐怖たるや、——半端ではありません。

私の場合、視野が45度くらい斜めに回転移動し、突然打ち合わせのテーブルが無限に伸びて、手元にあるペンが2km先まで移動してしまったかのような、訳の分からんパニック状態に陥ることがあります。

もうこうなるとですね、英語に愛されない日本人に特有の対応とも言える、

——「とりあえず、"Yes"を連発して、その場をしのぐ」

が発動されます。

なぜ、われわれは、このような対応をしてしまうのか。それは、沈黙が怖いからです。私の責任で議事が止まっていて、皆から「早く何とか言えよ」、「時間がねーんだよ、時間が」と責められているような気持ちになるのです。本当に怖いです。

相手の会社のスタッフにしても、英語で何一つ議論できないようなヤツが、一人で海外に出張してくるとは思っていないでしょう。国際的な常識以前に、これは相手の会社にとっても「無礼」に等しい振舞いと言えましょう。

しかし、私が知り得る限り、こういう無謀なことをする日本の会社は少なくありません。

なぜなら、そもそも英語で議論できるスキルのある人間がそんなにたくさんいるわけではなく、また、仮にそのようなスキルがあったとしても、その人が、あなたと同じ分野の技術に関する知識を持っているなどという可能性は無いに等しいからです。

それなら、「グローバル化」を目指さなければ良いのですが、そうも言っていられない事情が会社にもあることは、[前回](#)お話しました。

誰も彼もが、「グローバル化なんて、嫌だ——!やめてくれ——!」と叫びながら、チキンレースに参加していることでは同じなのですが、そのチキンレースの自動車の運転席に座っているのは「あなた一人」である点だけが異なっています。

——思えば遠くにきたものです。

皆さんと一緒に、日本で出張を命じられて、資料を作り、飛行機や現地、ホテルでは嫌になるくらいのトラブルに遭遇しながら、ついに相手の会社の会議室に到着し、プレゼンテーションも終了しました。

これまで私は、「戦闘的海外出張準備」「英語を使わない資料作成戦略」「コピペを活用する戦略」「未来完了戦略」……、本当にいろいろな戦略を提唱してきました。これらの戦略の基本方針が、全て「逃げる」であることは、既に皆さん気が付かれていると思います。

そして今回、私たちはついに、「逃げる」ことができない最後のところまでたどり着いたのです。

それでは、本連載の最大の山場であるこの「質疑応答・打ち合わせ編」において、われわれ英語に愛されないエンジニアが、「最初から最後まで、何を言っているのか全く分からない英語の打ち合わせ」に立ち向かうための、——本



連載、最初にして最後の――最終奥義の伝授を開始します。



【最終奥義その1:動詞1個と目的語1個を拾う】

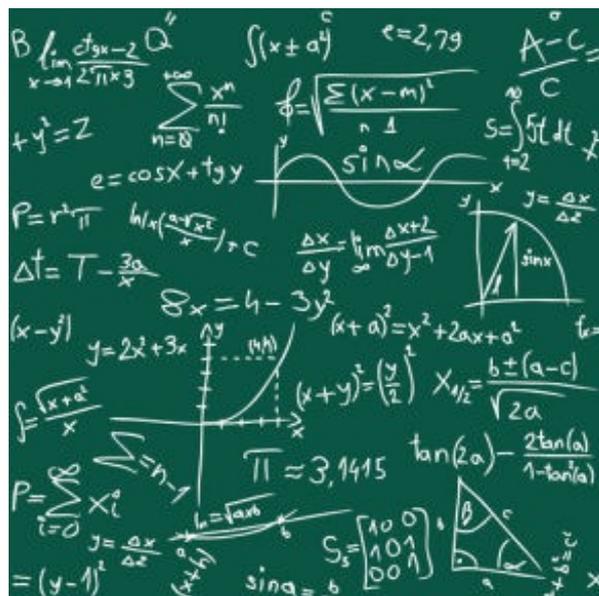
まず、主語は捨てていいです。時制は言うまでもなく、肯定文か否定文かの判断もいりません。1人が話している1つのフレーズから、動詞1個と目的語1個が拾えれば十分です。これをノートに書き取ります。可能でしたら、相手がジョークをかまして一瞬の際に電子辞書を引いて、その2つの単語の意味も書き足しておきます。

【最終奥義その2:質問は2回繰り返させる】

1回目の質問には、「分からない」という表情をし、繰り返しとなる2回目の質問には、「分かった」という風にうなずきましょう。

これには2つの目的があります。第一は、会話のスローダウンを図るためです。このような「分からない」というジェスチャは、会話のスループットを低下させるという効果があります。ネットワーク通信における再送処理と同じ理屈です。

第二に、あなたは、相手に質問を繰り返してもらうことができます。私は常々、「TOEICのリスニングセクションで、"Pardon?"とか"Sorry?"とか、"Excuse me?"を使えるようにしてくれば、フルスコアを取ってみせる」と豪語していますが、これと同じです。質問を2回繰り返してもらえば、1回目では拾えなかった単語が、拾える可能性も出てくるのです。



ただし、質問を3回繰り返してもらった場合、その3回目に対して「分からない」と言うことは禁止します。あなたは(そして私も)、どうせ100回繰り返して聞いても分からないのですから、これ以上の議事進行妨害は効果がありません。いつまでも打ち合わせが終わらないのでは、相手も困りますが、私たちも困ってしまいます。

【最終奥義その3:答えをにごす】

相手からのYes/Noクエスションに対しては、「……Muu……um, Yes……」とためらいがちに、ゆっくりと答えましょう。

繰り返しますが、あなたは、相手の会話の内容を全然分かっていません。ですから、相手からのYes/Noクエスション(YesかNoで答える質問)に対してYesともNoとも答えられないのですが、上記のように言えば「YesともNoとも取り得る回答」になるのです。

この回答は、「Yes/Noをはっきり言わない日本人」として、インターナショナルに批判されているものですが、それは知ったことではありません。構いませんので、乱用してください。こっちだって必死なのです。相手側も、ビジネスパートナーとなるかもしれないこちら側に対して「どっちなんだ! はっきりしろ!!」とは言えないはずです。

【最終奥義その4:Yes/Noクエスチョン以外は逃げる】

相手からのYes/No以外のクエスチョンに対しては、「O.K. Go ahead, please (そのまま続けて)」または「May I do them after your explanation? (後でまとめて答えたい)」などと言って、逃げましょう。

何度も繰り返しますが、あなたは会話の内容を全然分かっていないのですから、答えようがありません。ここは、相手のターン(順番)をさっさと終わらせる方に導きましょう。これ以外には、「I have to think of my company intentions, instead of my opinion……(私としての意見はともかく、会社としては……[無言])」という、なんだかよく分からない対応もGoodです。

なんでも「日本人は、自己の意見を主張せずに、組織に隷属する国民」なのだそうです。それならそれで結構じゃないですか。ご期待通り、そのように振る舞ってみせましょう。

【最終奥義その5:ストーリーをでっち上げる】

相手の説明が完了したら、上記でピックアップした単語と、稼いだ時間を使って作ったでたらめな内容の結論を、相手に提示しましょう。

これは以前私が紹介した、「[『仮説検証方式』で調査時間を1/10に短縮しよう](#)」と趣旨は同じです。

とりあえず、相手の言っている内容を単語から「推測」し、適当なストーリーを自分の頭の中ででっち上げるのです。ストーリーの内容などはどうでもよく、結論がひっくり返っていても構いません。ここで大切なのはトピック(話題)です。トピックだけなら、単語からでも十分に拾えるはずです。

【最終奥義その6:確認作業を繰り返す】

相手から入る修正と、それに対する確認作業を何度も繰り返し、「相手の主張」を正しく理解しましょう。

フィードバックを繰り返し、適宜修正を行います。こちらからは、「とんちんかん」な内容であることを承知の上で、確認作業を行います。この段階で、相手は間違いなく、あなたにあきれることでしょう。もしかしたら、あなたに腹を立てるかもしれません。なぜなら、これまで相手が一生懸命説明してきた内容や議論が、何の役にも立っていなかったことに気付くからです。

しかし、この場合、相手がどう思っているかがそれは問題ではありません。誰に何と思われようとも、私たちには日本に持ち帰る「報告」が必要なのです。

【最終奥義その7:理解してから質問する】

上記の手続きを経て相手の主張の理解に至ってから、こちらからの質問を発動しましょう。

このような質問は、完璧に相手を怒らせるかもしれません。なにしろ、完全に二度手間をさせていますから。

しかし、この卑劣なやり方は、私たちにはメリットがあります。なぜなら、議論の英語がさっぱり分からないまでも、一度は聞いている話だからです。この段階で、打ち合わせの話が自分の頭の中でつながってくることもあります(つながってこないことも多いですが)。

また、結論が出尽くしてからの質問ですので、議論が発散することもなく、質問の範囲を小さくとどめることができるというメリットもあります。

「防御」から「攻撃」へ

さて、この段階で質疑応答そのものは完了しました。

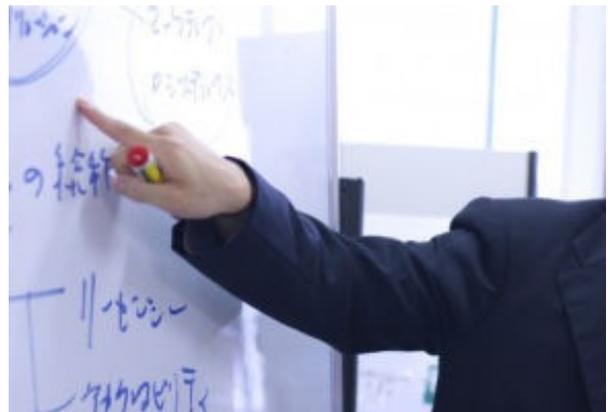
ここから、ディフェンス(防御)に徹していたあなたが、最後の最後でオフェンス(攻撃)に転じることになります。

「英語に愛されないエンジニア」が唯一、英語の打ち合わせにおいてイニチアティブを取る、最後の最後の画面です。「詰め」、すなわち「最終確認(Final Confirmation)」と言われるものです。

【最終奥義その8:ホワイトボードに板書する】

あなたが確認した事項を「ホワイトボード」に板書して、あなたの言葉で説明しましょう。

この場面だけは、あなたが仕切らなければなりません。相手に「最終確認(Final Confirmation)」を任せたら、それは「最終確認」にはならないからです。なぜなら、私たちは、その「最終確認」の内容を理解できるだけの英語の能力がないからです。



この「最終確認」だけは、あなたが自分で書いた(拙い)英文で、あなたの(貧しい)ボキャブラリで行う必要があるのです。

最終確認は、「I would like to confirm that……(では、確認させていただきます)」というフレーズで始めます。

最終奥義1~7であなたが作った「最終確認事項」を、一一いいですか、必ず「ホワイトボード

に板書」して全員に示しながら、貧しいボキャブラリの拙い英語（私の場合、ここに「汚い文字」が加わります）で説明してください。

「日本語英語」あるいは「カタカナ英語」と言われるもので、大いに結構です。板書の内容が間違っていれば、必ず誰かが修正してくれるはずで。こうして記載されたホワイトボードの内容は、そのまま会社に提出する「報告書の内容」として完成します。

【最終奥義その9: 担当者を明らかにする】

板書に記載した確認事項のフレーズの最後に、担当者の名前と締切日を記載しましょう。

担当者を明らかにしておくことは、大変重要です。気が付いたら、全ての仕事が全部あなたに押し付けられていた、などということは普通に発生します。前回お話しした通り、「楽しんで成果を得たい」のは世界中の誰にとっても共通の願いであるからです。

多分、この段階ですべての担当者の欄には「あなたの名前」が入っていると思います。しかし、あなたは「不公平だ」などと叫ぶ必要はないのです。「こんな内容を、どうやって上司に報告したらよいか教えてくださいませんか？」と疑問形で尋ねるのがよいでしょう。もちろん、言外の意味は「オメーら、『協業』の言葉の意味、分かって使ってたろーな」という、遠回しな嫌味です。

しかしですね、相手も「本気で協業やる気がない」のであれば、仕事の全部をあなたに押し付けてきます。間違いありません。

それならば、全部あなた一人でやってしまうというのも一興でしょう。会社の糧にはならなくても、あなたの糧にはなります。めったにできない仕事ができるわけですし、しかも「失敗O.K.」というお墨付きだと思えば、あんまり腹も立ちません。

以上、9つの最終奥義を伝授しました。

これらの最終奥義の発動と引き換えに、あなたが失うものは何でしょうか。

それは、あなたのプライドです。

あなたは嘲笑され、ため息をつかれ、仕事ぶりの拙さを指摘され、経験不足を責められます。しかも遠まわしに。加えて、私たちは、その内容すらも理解できないかもしれません。英語ですから。あなたは、人生最大級の屈辱の中で、打ち震えることになるでしょう。

――しかし、それが何だと言うのですか？

私たちは「英語に愛されないエンジニア」なのです。そのようなエンジニアが、インターナショナルでクールに仕事をして尊敬されるなどという、そんな夢のような話があるわけがありません。こと英語に関しては、若いうちにした苦労は何の実にもならず、年を取っても同じように苦労します。私たちの苦労が報われる日は永遠に来ません。望みのない幻想を持ってはなりません。

しかしながら、どのような立場であれ、われわれはプロのエンジニアです。

バカにされようとも、コケにされようとも、成果(あるいは成果に見えるような何か)を日本に持ち帰らなければならないのです。任務遂行のためには、嘲笑されることくらい「予定調和だ」と、高らかに笑えるようになってください。

もう一度繰り返します。

私は、今の今に至るまで、仕事での英会話で相手の言っていることを完璧に理解したことは、ただの一度もありません。理解したように相手に「誤解させ」、「成果を日本に持ち帰ること」に全精力を集中させていただけです。

私のプロフィールに記載されている「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」とは、まさしく、この最終奥義の発動のことなのです。

□

では、今回の内容をまとめます。

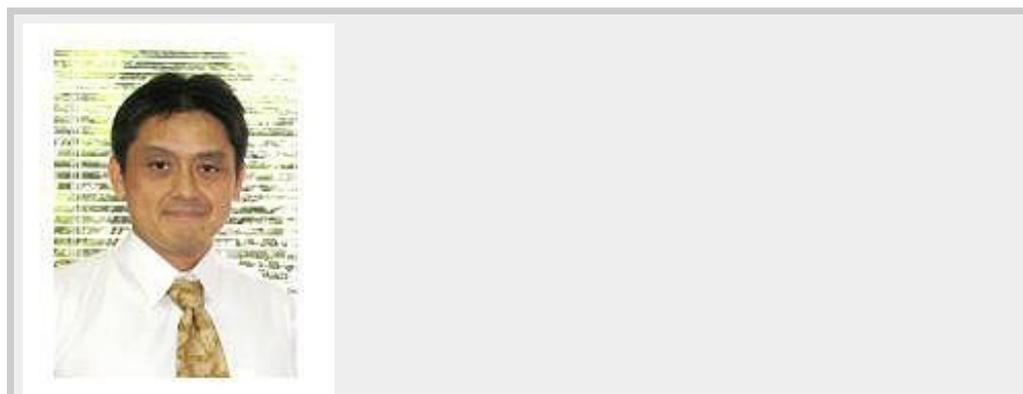
1. 「最初から最後まで、何を言っているのか全く分からない」という英語の打ち合わせに対応する手段は存在する。
2. その手段が、「会話の1割の単語だけを拾って残りの9割を推測する」という、「英語に愛されないエンジニア」のための最終奥義であり、その目的は「相手の言っている内容を理解しないまま、(概ね正しい)結論を持って帰国する」ことである。

では、次回はインターミッションとして、今や我が国において新興宗教と同じレベルにまで達したといっても過言ではない、TOEICを“弄(いじ)りたい”と思います。

この新興宗教の神に対して、蠅螂(とうろう)の斧であろうとも一矢報いたいと考える、私の思いの丈を語らせていただきます。

どうぞ、お楽しみに。

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.

