

ファブリス ビジネススキルオープン講座
英文ビジネスライティング研修プログラム

研修名：英文ビジネスライティング研修 初級コース・中級コース

期間：2日間

時間：9：00 - 17：00

場所：実施日程によって、異なります。

料金：各コース 2日間 52,500円/名(教材費、消費税込み)

定員：各コース 12名 *募集が7名に満たない場合は、開講いたしません。

内容：初級コース(対象：TOEICレベル 400 - 800)

FAQ とガイダンス、語順、動詞、時制、助動詞、学習リソース、接続詞、代名詞・名詞、冠詞、前置詞、副詞・付加詞、今後の学習の指針および Q&A

中級コース(対象：TOEICレベル 600以上、もしくは、初級コース修了者)

依頼・提案、確認・質問、感謝・陳謝・苦情、名詞の形式(単数・複数; 定/不定)

ルーチン・連絡、指示・交渉・取り決め、数字・数量・金額、論理的文構成、句読法、ストラテジー

講師：鈴木武生

アジア・ユーロ言語研究所代表

東京大学総合文化研究科言語情報学科博士課程満期退学

数多くの企業にて、英文ライティング、スピーキング力向上、異文化理解セミナー、学習法などを担当。理論明快な説明とビジネスに直結した指導内容により「目からウロコが落ちる」と、常に高い評価を得ている。

本セミナーは事前課題(初級、中級のみ。上級コースには、事前課題はありません)を配布し、それに基づき実際の演習も行う英文ライティング力養成のセミナーです。単なる「知識的記憶」ではなく、メッセージの「生産力」とその「発信力」に重点をおきます。そのため、従来の問題に対して次のようなアプローチをとります。

語彙力が少ないので英語ができない。

手持ちの語彙(約3000語程度)を使いこなすことで、表現力を大幅にアップさせます。

今まで文例集の文を変更して書いていたが、本当に通じているのか分からずもどかしい。

定型表現だけでなく、英語らしい発想で「斬れる」英語を書く技術を学びます。

文法が混乱しており、どこから学べばよいか分からない。

これまで疑問だった文法上の問題をすべて難なく解決させ、構造的な理解をめざす。

英語は敬語がないと聞いたが、本当にこれで失礼ではないのだろうか？

特定場面における表現形式だけでなく、日本の教育では教えない文章のストラテジー

(コミュニケーション上の礼儀)とインプリケーション(ニュアンス)を学ぶ。

似たような単語をどう使い分ければよいか分からない。

同義語・類義語の違いを本質から理解し、語感を鍛えます。

問題にぶつかったとき何を参照すればよいか？

英文を書く上で必要となるオンライン/書籍のリソースと活用法を紹介します。

本プログラムに関するコンセプト

ビジネスライティングで求められる4つのレベル

ビジネス文書のライティングに求められる知識には1) 語彙・文法、2) 定型表現、3) 自分で表現を作る技術、4) 論理的文構成とストラテジー(一種の敬語法)という4つのレベルがあります。(図参照)

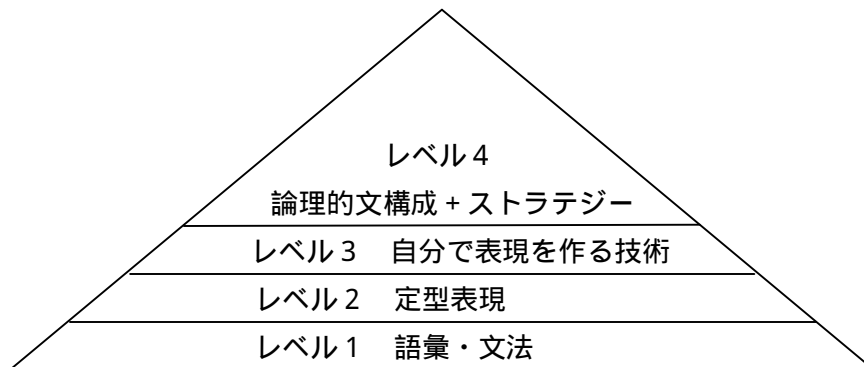


図1. ライティングの4レベル

第1レベル

第1レベルにはA) 語彙・連語の知識と、B) 文法知識(語順、時制、代名詞、一致、単数/複数、定/不定、動詞の各種形態、助動詞用法など)があります。これらはいずれも、家の建築に例えるならば、レンガ、木材、コンクリートにあたります。

本プログラムにおいて語彙は連語を含め5000程度あれば十分とし、むしろこれらの語彙を駆使することで、レベル3においてさまざまな表現を組み立てることに力点を置きます。

文法についてですが、これはがんじがらめの法律のようなものではなく、単純に言えば単語の配列を整理する約束ごとです。世に言う文法とは、実は単に語彙の問題(例えば consist with/of/at/for の中なら前置詞を選ぶ)で、これは知らなければアウトというものです。

語彙も文法も「丸暗記向きの決まりごと」ですが、一定の規則があり、これが理解できるようになると学習が大きく加速されます。本プログラムでは、認知文法(人間の言語にはほとんどの場合規則性があるという見方)という新しいアプローチにより、皆さんがこれまでに抱えてきた疑問や問題を明確に説明します。

第2レベル

第2のレベルは、特有の場面ごとに用いられる表現です。例えば、依頼文であれば Would you ...? 遠まわしな提案なら I am wondering if.....といったものです。これらは一種の定型文であり、あまり自分で「改造」を行う余地はなく、例文集を参考にして、必要な語彙を当てはめて使うのが普通です。

本プログラムではこうした定型文のミニ例文集を配布すると同時に、利用度の高い文例集を紹介する程度にとどめます。ただ、頻度の高い定型文がどのような状況で典型的に使われるのかについては、実際の課題の中で解説します。

以上、初級コースにて、基礎固めをしっかりと行います。

中級コースでは、第3レベルと、第4レベルの入り口まで、上級コースでは、第4レベルを掘り下げて学び、ライティングにおける効果的な交渉力を身につけるところまでを学習します。

第3レベル

第3レベルは、手持ちの語彙を駆使して、自分の言いたいことを表現するレベルです。基本的には単語を英語に置き換えていくのですが、日本語と英語は言語構造が違う上、単語が1対1で対応していません。そのため、どのように発想を変えれば、クリアで効率的に伝わる文が作れるのかを知る必要があります。このレベルでは母語話者が（無意識に）使っている表現法の原則を学習します。これを知ることにより表現力と語彙選択の判断力が向上します。

例えば「この新聞は皆によく読まれている」という日本語は、そのまま直訳すれば

This newspaper is often read by many people.

になりますが、むしろ

Many people read this newspaper.

というほうが相手によく伝わります。

それはこの場面では「支障や理由がない限り、SV0（能動態）で書け」という原則が用いられているからです。このレベルになると、文法の域をすでに超えていると言えるでしょう。「文法は分かるが、ちゃんとした文が書けているかどうか不安」という人は、このレベルにおける表現原則を知らないことによるのです。

第4レベル

第4レベルは論理的文構成とストラテジーです。前者は英語のロジックを理解し、それに従ってパラグラフ構成を行う技術です。後者のストラテジーは、メールのやりとりにおいて、相手への無礼を避けながら WIN-WIN ゲームに持ち込み、自分の目的を効率的に達成する技術です。これら両者の技術は、英語では極めて重要であり、ビジネスライティングの中心をなすと言えます。特に本プログラムではストラテジーをメインテーマとしています。

論理的文構成について

「英語はロジックを重視する」とよく言われますが、ではこのロジックとはどういうことでしょうか？多くの参考書ではこの定義が明言されていませんが、一言で言うなら「因果関係（cause-effect）」です。本プログラムでは、この論理にもとづき段落を構成する方法について解説し、日本語との比較を行いながら注意点を指摘します。進行上時間が許せばケーススタディも行います。そのほか接続詞の使い方や句読法についても解説します。

ストラテジーについて

日本語には「デス/マス」という丁寧体がありますが、英語にはありません。そのため日本語の表現をそのまま英語に直すと、「必要以上に通じすぎる」場合があります。

例えば「～するようお願いします」を I request you to...としても間違いではありませんが、直接の依頼場面ではちょっとぶしつけに聞こえます。相手側には「～せよ」という命令文に読めるかもしれません。

では母語話者はどうやってこうした誤解を避けているのでしょうか？デス・マスといった形式重視の日本語と違い、英語は「物の言い方」を非常に気にします。例えば

Please tell me（教える）

よりも

Please advise (意見をくれ)

のほうが、相手を立てて、一歩引いた言い方になります。英語では、慎重に相手のメンツを立てながら、その一方で駆け引きのためにテーブルの下で「蹴り合う」という「たいそう手の込んだ」コミュニケーションパターンを持っているのです。

本プログラムでは、WIN-WIN ゲーム(どちらか一方でなく両者が勝利者になる)のプレーヤーとして協力的・建設的関係を強調し、相手の顔を立てながらも、しっかりと自分の目的を達成するために必要なライティング技術を学びます。

本プログラムの構成

本プログラムは、各課題の英作文を各自、事前にやっておくという前提のもと、

1) 発表、2) 他者の回答との比較・検討、3) ディスカッション・解説・Q&A という形式で進められます。演習はインタラクティブで行い、それぞれの関連項目に関する質問も受け付けます。

最後に

英語によるビジネスを「一種の戦いだ」と例える人がいます。また反対に「ビジネスなのだから、ケンカ腰の態度はよくない」という人もいます。筆者の個人的体験から言えば、答えはその両者というのが実感です。これを英語で言えば Polite but firm (丁寧かつ毅然と) という言葉に収斂されます。

本プログラムの最終目標は、カッコよい英文を書く人を養成することではありません。日本と世界を股にかけてビジネスを行う場合、日本式と英語式というこれら二つの異なるゲームのルールを身に付けておくことが、成功の鍵となるのです。多くの外国人ビジネスマンは、自国のルールの延長線上で日本側を理解しようとする傾向が強いように思われます(また逆も真)。つまり単一ルールですべてのゲームを行うやり方です。しかし、もし皆さんが、日本式と英語式の複数ゲームに対応できるならば、市場において、相手よりも有利に立てる可能性が高まるはずです。本プログラムの主眼は、皆さんのこうした可能性をさらに引き上げることにあります。

孫子曰く、「敵を知り己を知らば百戦危うからず」

皆様の、積極的なご参加をお待ちいたしております。

以上