

ネイティブはこう言えば納得する！

MAGICAL RESPONSE

真剣にプレゼンをしている外国人が書類を配ると、日本人の参加者はシビアな目で資料を眺め、時にはペンでその場でチェックを入れたりします。また、聞いている間も書類をバラバラとめくって、プレゼンターのペースや内容にそこまで集中してないように見えます。長らく観察を続けてやっと分かったのですが、日本人の参加者は「問題点を探す」スタンスが基本なのです。数字のケアレスミスがあるか、目指すべき方向性に大きなズレがないか、結果の見込みがしっかりあるかどうかなど、書類の内容を真剣に見ています。外国人が作った書籍だと英語があったり、日本語のところで誤字が目立ったりすることもありますね。また、書籍のレイアウトがちょっと雑だったりするとプレゼンそのものの出来に結び付けて考えるのが日本人のス

タイルのようです。

日本人がプレゼンをしている時の外国人のリアクションを今度ぜひチェックしてみてください。書類を見るよりも頭を上げ、「ふむふむ」とうなずいたり、「Oh！」とリアクションをしたり、プレゼンターを盛り上げようとしているかのようです。この、オープンな雰囲気をつくることでリアルなコミュニケーションができると思うのがアメリカンスタイルです。

日本の場合ですと最初から問題点を探してあげて、何かを見つけることで制度のアップにつながり、プレゼンターのためになると思っています。最初から問題提起をすることで課題を絞り、結論が早く出ると考えるのです。日本人のプレゼンターでしたら、他の日本人からの突っ込みや厳しい助言はとてありがたく感

ビジネス英語 魔法の切り返し vol.31

丁寧に確認しているつもりがプレゼンの邪魔に？

文 ルース・マリー・ジャーマン
text by Ruth Marie Jarman



じるだろうし、チームで考えていること、一緒に取り組んでくれていることが伝わり、安心します。外国人のプレゼンターですと、最初から問題点を探され指摘されると、攻撃されているような気持ちになり、プレゼン内容を見てくれない、否定されている、といった感覚になり落ち込んでしまいます。

このようなアプローチの違いから大きな誤解やミスコミュニケーションが生まれるのです。日本でいう「問題点」は英語の直訳・Problems ではありません。外国側からしてみれば、書類中の誤字やレイアウトのズ

レはあまり問題視されず、どちらかという日本側が考える問題点について外国側は「Challenge」として取り扱い、会議ではおおむねの方向性とアイデアに集中します。外国企業は問題点を課題と捉え、取り組むチャレンジとしています。

この「問題点」と「チャレンジ」で表しているようなアプローチの違いを意識し、たとえ溜池山王で会議を行っても、「ため息」のないスムーズな「息が合う」ミーティングにしていきましょう！

Profile

米国生まれ。ボストンのタフツ大学卒業後 1988 年にリクルートに入社。2012 年にジャーマン・インターナショナルを設立。外国人顧客を求める日本企業や自治体のプロモーション戦略やグローバル化対策コンサルティングを行う。日テレ「世界一受けたい授業」をはじめとするテレビやラジオ出演など各方面で活躍中。著書に『日本人がいつまでも誇りにしたい 39 のこと』（あさ出版）など。



『「1, 2, 3 ツーリズム法則」の接客英語』
ルース・マリー・ジャーマン
発売元：Jリサーチ出版
定価：1,540 円（税込）