

ネイティブはこう言えば納得する！

## MAGICAL RESPONSE

外国の文化との違いを知ったとき、読者のみなさんもきっとそう感じる瞬間が多いかと思います。「もっと早めに教えてくれればよかった」ってね。

日本人はずば抜けた「空気を読む力」を持っているので、英語や他の日本語以外の会議で何か行き違いがあってもしっかりと場のムードの変化は感じているはず。外資系の商談相手や顧客のフラストレーションが高まっているのは分かるのに、その背景や理由が今ひとつ掴めない、ということをつらつら経験なさっているのでは、と想像します。相手の「ため息」のサインには気付いているけど、その原因が分からず心配になったことはありませんか？

日本でのビジネス経験を通して、そんな居心地の悪い雰囲気になるところをたくさん見てきました。でもほとんどの原因はアプローチの違いによるミスコミュニケーションです。日本人と外国人で「問題点」の扱いが大きく異なり、そのためお互いが「ため息」をつく羽目になるのです。

まず、大前提として、海外の方と日本人が感じるため息の「意味」はほとんど変わらないことを念頭においておきましょう。ため息はフラストレーションや絶望の印であることは全く一緒。そのため、相手がどんなポーカーフェイスでもため息がでてきたら、「まずい！」と思ったほうがいいですね。でも

### ビジネス英語 魔法の切り返し vol.29

## グローバル・ビジネスの場 出る「ため息」とは？

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



サインとしてのため息は同じであっても、そのイライラに至るまでの道筋はだいぶ異なっていることが多くの会議を経験して分かったのです。みなさんが少しでもこの「異なる点」を意識するだけで国際的な会議、打ち合わせや商談が驚くほどスムーズになります。大丈夫。心配いりません！

日本も外国の企業も長期的な目線を持っているこ

とに違いはありません。しかし、物事の全体像をとらえようとすると、日本人は確実性を積み重ねていくことを好みます。外国の場合は、全体像をとらえた上で、各論は後から整理する、というやり方を好むのです。

#### 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）