

実用会話一3

◀ 移籍になる人について尋ねる

Asking about a person who is being transferred

00

① 井出：奥寺さん、今度うちに移籍になる今村さんって知ってますか。

④⑤ 奥寺：ええ、まあ。

井出：セクハラっぽいので、女の子たちから総すかんくらっちゃったって聞きましたけど、ほんとなんですか。

奥寺：うわさではね。でもはっきりしたことは、わからないのよ。前、いっしょに仕事したことあるけど、そんなことはなかったし……。

井出：でも、やですよ。

奥寺：うわさだから、わからないわよ。

井出：でも、火のないところに煙はたたないって言うじゃないですか。奥寺さんは、そう思わないんですか。

⑤ 今野：何話してるんですか。

井出：あっ、今野さん。あのう、今村さんって、知っていますか。

今野：今度、うちに移籍になる？

井出：はい。

今野：うん、知ってるよ。あの人、仕事厳しいんだよね。でも、めんどくさいもいいし、いい人だよ。僕もずいぶん教えてもらった。

井出：ふうん。今村さんのうわさ、知っていますか。

奥寺：井出さん、やめといたら。

今野：何？ 教えてよ。今村さんが何だって？

井出：セクハラっぽくて、女の子に嫌われてるって。

今野：セクハラ？ 冗談でしょ？ あっ、でも今村さん、飲むと触るくせがあったなあ……。それをセクハラって言われてもねえ……。



Notes

総すかん be detested、火のないところに煙はたたない Where there's smoke, there's fire.

7. 提案する Making a proposal

基本会話

(朝礼で)
ちようれい

吉永：伝言メモのことなんですが、必ずテープではるようにしたらどうでしょう。

桜田：そうね。昨日もトラブルがあったしね。賛成！
さくらだ きのう さんせい

戦略表現

1 提案を切り出す

Introducing a proposal

- ① たいしたことじゃないんですけど、……。
- ② ひらめいただけなんですけど、……。
- ③ こういうの、どう？ ㊦
- ④ こうしてはいかがでしょう。
- ⑤ 提案があります。

2 提案する

Making a proposal

- ① 木下さんの目の高さのところにはっといたら、いいんじゃない？ ㊦
きのした
- ② 貼紙をしておいたらどうかと思って。㊦
はりがみ
- ③ 担当地区を2等分しよう。㊦
にとうぶん
- ④ フレックスタイム、導入しませんか。
どうにゅう

3 提案を受け入れる

Accepting a proposal

- ① 賛成！ ㊦
- ② じゃあ、そうしましょう。
- ③ いいですね。
- ④ おもしろそうじゃない？ (女) ㊦

Notes

提案 proposal、たいした～じゃない it's not much、ひらめく flash into my mind、はっとく = (Co) はっておく、貼紙 a notice、導入する introduce

実用会話 1

◀ 節電について提案する

Making a proposal about conserving electricity



⑥ 酒井：おーい、倉庫の電気、つけっぱなしになってたぞ。最後、だれだ？

③ 木下：あ、僕です。すみません。

⑤ 鳥山：そういえば、昨日もついてたわ。

木下：それは僕じゃありません。

鳥山：だって、木下さん、しょっちゅう倉庫に行くじゃない！

木下：だって……。

酒井：とにかく、最後の人が必ず消すこと。

鳥山：こういうの、どう？

木下：それはいいですね。

鳥山：ちょっと、まだ何も言っていないじゃない。そんなことだから、いつも電気
消し忘れるのよ。

酒井：まあまあ。で？

鳥山：だから、大したことじゃないんですけど、倉庫の出口の目立つところに、
消灯確認のはり紙かなんかしといたらどうかと思って。

木下：さすが、鳥山さんだな。年の功！

酒井：でも、みんなの目に触れるとこってなると、どこだ？

鳥山：木下さんの目の高さのところにはっておけばいいんじゃない？

木下：でも、僕の目の高さじゃ、鳥山さん見えないでしょ、背伸びしないと。

鳥山：わたしはそんな見えなくてもいいのよ。忘れないんだから。

木下：僕だって、いつもいつも忘れませんよ。

鳥山：じゃあ、さっきは？

酒井：まあまあ2人とも。とにかくそれやってみようよ、はり紙。

鳥山：はい、じゃあ、わたし書きましょうか。

酒井：うん、頼む。で、木下くん、みんなが見えるところにはっといて。

Notes

しょっちゅう = (Co) 頻繁に very often, constantly、消灯する put out lights、しとく = (Co) しておく、
年の功 wisdom grows with age (usually used teasingly)

第10章 意見交換 (いけんこうかん)

Chapter 10 Exchanging Opinions

1. 説得する Persuading someone

基本会話

佐藤：ロシア出張の件、やっぱり僕が行かなきゃいけないんでしょうか。

山崎：やっぱり君しかロシア語ができる人がいないからなあ。なんとか頼むよ。

佐藤：あんまり自信ないんですけど。

山崎：現地のモロゾフさんにもよく頼んでおくから。

戦略表現

1 説得する

Persuading someone

- ① デザインもフルチェンジしたし、新しい機能もたくさんついているから大丈夫だと思いますけど。
- ② 社食は安いし、量も多いので、是非ご利用ください。
- ③ 今度のはデザインがおもしろいでしょう？
- ④ クラスは少人数のほうがいいんじゃないですか。
- ⑤ そんなこと言われたら、だれだっていい気分はしないでしょう？ ㊦
- ⑥ 企業が消費者を教育しなくちゃね。㊦
- ⑦ ぎりぎりに見積ったほうなんですけど。
- ⑧ 双方の主張を取りいれた折衷案なんですけど。

2 途中までを確認する

Confirming the discussion up to that point

- ① さっき、そうおっしゃいましたよね。
- ② ここまではよろしいですね。

Notes

フルチェンジする change all、機能 functions、社食=(Ab)社員食堂 a dining room for employees、消費者 consumer、ぎりぎり(に譲歩する) be the most (that one can concede)、見積る estimate、双方 both parties、主張 insistence、折衷案 compromise

3 重要な点を強調する

Emphasizing an important point

- | | |
|-----------------------|---------------------|
| ① 大切なのは、PRの仕方。㊦ | ② なんと言ったって、安いのが一番。㊦ |
| ③ そんなんですよ。わたしの言いたいのは。 | ④ ポイントは3つあります。 |
| ⑤ 繰り返し申し上げますが……。 | ⑥ 声を大にして言いたい。㊦ |

4 同意する

Expressing agreement

- | | |
|------------------|-----------------|
| ① はい。 | ② はい、そうします。 |
| ③ いいですよ。 | ④ わかりました。 |
| ⑤ それもそうですねえ……。 | ⑥ それは一理ありますね。 |
| ⑦ なるほど。㊦ | ⑧ おっしゃるとおりです。 |
| ⑨ 異義なし！ ㊦ | ⑩ まあ、これもご時勢かな。㊦ |
| ⑪ そういう時代なんでしょうね。 | ⑫ しょうがないな。㊦ |
| ⑬ そうするしかないようですね。 | ⑭ やってみるか。㊦ |
| ⑮ 負けたよ。㊦ | |

実用会話—1

◀ 新製品の価格について説得する

Persuading someone in regard to the proposed price of a new product



- ① 宮本：今度の新製品の価格設定は、ちょっと高すぎやしませんか。
- ② 黒木：そうですか。でも、デザインもフルチェンジしたし、新しい機能もたくさん
ついているから大丈夫だと思います。
- 宮本：バニー社の同機種に比べて2万円も高くちゃ、対抗できないんじゃないんですかねえ。
- 黒木：そうかなあ。まず、今度のはデザインがおもしろいでしょう？ ですから
消費者は多少高くても飛びつくと思いますよ。大切なのは、PRの仕方。つま
り、いかにこの製品がユニークかをアピールするんですよ。営業と広報にも、
その線でもってってもらうよう、徹底すればいいんじゃないでしょうか。
- 宮本：そうですね。その点を強調すればうまくいくかもしれませんね。

Notes

PR=宣伝、ポイント=要点 point、繰り返す repeat、声を大にする emphasize、一理ある there is some truth in it、異義 an objection、時勢 the current of the times、時代 period、対抗する oppose、飛びつく jump at、いかに=どんなに how、ユニークな unique、アピールする appeal, show、強調する emphasize

実用会話一2

◀新製品の値引き率の引き上げについて相談する

Consulting about raising the discount rate on a new product

④ 森末：新製品の値引き率の件なんですが……。

㊤㊤ 飯田：代理店に卸す時の？

森末：ええ、前回の会議では一律45%引きの方向で行くとのことでしたよね。

飯田：確かそうだったと思うけど。何か問題ある？

森末：あの後、もう一度コスト計算の資料をあたってみたんですけど、ちょっときついんじゃないかと……。

飯田：え？ ちょっとそれ見せて……。これ、高めに見積ってない？

森末：ええ。でも、営業の売り上げ予想が楽観的すぎると思うんです。

飯田：確かに楽観的といえば楽観的かもしれないけど、でもいくらなんでも8掛けっていうのはねえ……。

森末：だめですか。

飯田：営業がオッケーしないんじゃない？ 営業が反対して、45%引きじゃだめっていうなら、みんな納得せざるをえないけど、うちの部から反対意見がでて、なおかつ8掛けじゃあねえ……営業に言われるよ。現場がわかってないから、そんなとんでもないことが言えるんだって……。

森末：じゃあ、これじゃどうですか。ぎりぎりに見積ったほうなんですけど。

飯田：ええと、6.5掛けか……。どうかなあ……。まあ、いいか。今日の会議にかけるんでしょ？ これでだしてみたら？

森末：言われますかねえ、営業に。

飯田：まあ、言われるかもしれないけど、前回の会議では、ほかの部もみんな営業に押しきられたって感じで、45%引きに納得したってわけでもなかったし。ほかの部からの賛成票は集められるんじゃないかな……。

森末：はい、じゃあ、だしてみます。

Notes

卸す sell wholesale、一律 uniform、楽観的な optimistic、賛成票 approval vote

実用会話一3 ◀ オフィス内の全面禁煙を承諾する

Accepting a prohibition against smoking in the office



- ② 藤井：えー、準備室を整理して、スミスさんの個人オフィスに改造することになって、今まで事実上、喫煙室化していた場所がなくなってしまうんですけど、どうでしょう、この際いっそのこと、全面禁煙に踏み切るといえるのは？
- ③ 福田：ちょっと待ってください。吸わない人にはわからないと思いますが、そんなに簡単に決めてしまってもいいものでしょうか。
- ③ 溝口：そうですよ。喫煙の問題となると、いつも吸わない人の権利ばかり取りざたされて、喫煙者の権利は無視されるんですから。
- ④ 田辺：タバコなんて、百害あって一利なしじゃないですか。私の同期でヘビースモーカーの人がいたんですが、配属された研究室が禁煙だったんで、だんだん本数が減って、結局タバコをやめられたって、彼、喜んでいましたよ。
- 溝口：それはよかったですね。でも、喫煙は嗜好の問題なんですから、他人にやめさせることはできませんよ。
- 田辺：でも、休憩所に吸いに行くために席をはずすわけでしょ？ その間に電話なんかあったら、呼びに行かなきゃならないのはわたし達のわけですよね。
- 溝口：そんなの、トイレに行ってる場合と同じじゃないですか。
- 藤井：おい、おい、ちょっと本題からずれ始めたぞ。
- 福田：でも、喫煙場所としたら休憩所しか考えられませんよね。そうすると、来客の目にもつくことになりますね。うーん……。
- 田辺：そうですね。休憩時間ならともかく。
- 溝口：それもそうですねえ……。
- 田辺：我慢するのは辛いと思いますが、とりあえず努力してもらえたら、やめられるようになるかもしれませんね。
- 福田：まあ、これもご時勢かな。禁煙するってきっかけが要るからな。
- 溝口：あーあ、禁煙もいいけど、タバコやめたら太るそうですよ。
- 藤井：俺も頑張るから、いっちょ、やってみようじゃないか。

Notes

改造する reconstruct、いっそのこと had better、踏み切る make up one's mind、権利 a right、百害あって一利なし do only harm、ヘビースモーカー a heavy smoker、嗜好 one's taste、本題 the main subject、ずれる shift、辛い hard、きっかけ an opportunity、いっちょやってみる = (In) ひとつやってみる Let's have a try.

2. 反論する Expressing disagreement

基本会話

佐藤：でもわたし、まだ入社して半年ですよ。何もわからないのに、交渉
なんてできませんよ。

山崎：なんのために研修を受けてきたんだ。大丈夫。君なら何とかなる。

戦略表現

1 反論の前置き

Prefacing one's disagreement

- ① おっしゃることはわかるんですが、……。
- ② お言葉を返すようですが、……。
- ③ 確かにとおっしゃるとおりかもしれませんが、……。
- ④ 基本的には賛成ですが、……。

2 問題点を遠回しに伝える

Talking indirectly about a problem

- ① どうしても価格が高いという意見がでてきてるんですよ。
- ② この件については、みんないい顔しないんですよ。

3 反論の根拠を示す

Giving reasons for disagreement

- ① この製品がターゲットにしている世代には、この価格がちょっと負担が大きいんじゃないかというんです。
- ② そんなに値引きしたら、ペイできません。
- ③ 景気も悪くなったし、高級志向だけでは、もはや通用しないんじゃないでしょうか。
- ④ 第一、リッツ社のと差別化できる点は、デザインの斬新さだけなんです。
- ⑤ 第一、ほかに売れてる利益率の高い商品がありますか。

Notes

交渉 negotiations、お言葉を返すようですが I don't mean to contradict you but、いい顔をしない express one's disapproval、世代 a generation、負担 burden、値引きする discount、ペイする pay、高級 high-class、志向 intention、通用する be accepted, hold good、もはや～ない not ~ any longer、第一 above all、差別化する distinguish、斬新さ novel、利益率 profit rate

4 反対する

Disagreeing

- ① そうでしょうか。
- ② わたしはそうは思いません。

5 代替案を提出する

Giving an alternative idea

- ① じゃあ、こっちの案はどうですか。
- ② では、こうしてはどうでしょうか。
- ③ こうすれば、ご指摘の問題も解決するはずです。

実用会話 1

◀ 会議でサービスセンター開設について話し合う

Talking about the proposal to open the service center

- ① 成田 : サービスセンター開設案がでましたが、どうでしょうか。
- ② ウィリー : 基本的には賛成なんですけど、それはあくまでも将来的にということで、
今すぐとか年内とかいうのは、ちょっと……。
- 成田 : しかし、このままでは営業部にかなりの負担がかかりますし、それでなくても消費者からは、なかなか電話が繋がらないというクレームも
はいついて、ほとんどパンク状態なんです。もう営業部だけではさばき
きれないと思いますよ。
- ウィリー : こういうのはどうでしょうか。消費者からの
問い合わせは、電話かファックス、または手
紙という形なので、サービスセンターに足を
運ぶというのではない。ですから、営業部を
パーテーションでしきって、別の電話を引き、
2、3名補充するというのは……。
- 成田 : ほう。皆さん、いかがですか。



Notes

開設 establishment、さばく settle、補充する fill (up)

実用会話—2

◀新製品の価格案に反論する

Disagreeing about the proposed price for a new product



③ 岡部：例の新製品の件なんですけど。

④ 寺尾：何か？

岡部：販促のプランを作ってる途中で、
やっぱり高いっていう意見がで
てきてるんですよ。

寺尾：ああ、ちょっと高めでいこうと
思ってるんだが。

岡部：この製品がターゲットにしている
世代には、この価格ではちょっ
と負担が大きいんじゃないかっていうんです。

寺尾：うまくアピールして高級イメージを作っていけば、受けいられるんじゃないか
かねえ。

岡部：リッツ社の同機種に比べると、どうしても割高感がぬぐいされないんですが
……。景気も悪くなったし、消費者の財布のひももかたくなっていることで
すから、高級志向だけでは、もはや通用しないんじゃないでしょうか。

寺尾：うーん、なるほどなあ。

岡部：第一、リッツ社のと差別化できる点がないんですよ。デザインの斬新さだけ
しか……。それだけじゃ店頭で並んだとき、販売員も説明しにくいだろう
し、最近の若い人も賢くなってきましたからねえ。

寺尾：そうだな。ちょっと緊急の会議を召集するから、そこでもう一度説明し
てもらおうか。

岡部：わかりました。



Notes

販促 = (Ab) 販売促進 sales promotion、ぬぐいさる wipe off、財布のひもがかたい (Lit) tighten one's purse strings、店頭 in the front of the store、賢い smart、召集する convene, gather