

2018 年フェローシップ・プログラム 参加の資格をお持ちの皆さま

K/H システムの公開講座4コース修了して、次のステップアップを目指したいみなさん、企業研修で長期集中英語コースを修了して、さらに高度なレベルでコミュニケーション・スキルを磨こうと考えているみなさん、12 月から 3 月まで、毎月1回(週末)、合計4回の<K/H システム フェローシップ・プログラム>への参加を検討してみてください。2018 年 12 月から始まる<第14期 フェローシップ・プログラム>の概要を以下にまとめてありますので、是非目を通してみてください。

フェローシップ・プログラムとは

フェローシップ・プログラムは、K/H システムの頂点コースと位置付けているプレミアム・プログラムです。常に、最上級レベルの英語・コミュニケーションのスキルを真に身につけたいと思っている K/H システムプログラム履修者の方々が、K/H システムで最も上級レベルで最新の開発内容を試せる機会です。K/H システムを継続的に利用して学習している方々への御礼という面もあり、参加費用(教材・音源も含む)をかなりリーズナブルにしています。その分、最先端であるがゆえに開発中の内容も入っています。そのため、教える側と学ぶ側の協働作業的な側面もあり、参加者と講師陣が同等に近い立場で学びあう場でもあり、内容的には高度ながらも、皆で学ぼうというフレンドリーな雰囲気デクラスが進められます。4コース修了した方、5か月以上の長期企業研修を受講された方、かつ、TOEIC800 点以上ある方で、高度な英語力・コミュニケーション力を身につけたいと真摯に感じている方は、是非奮ってご参加ください。

■ A 2018 年度のフェローシップ・プログラムの内容

2018 年度のテーマは、「インタビュー、対話、議論: **probing, challenging and collaborative types**」(仮題)です。内容を説明する前に、これまでのフェローシップ・プログラムは、どのような内容を扱ったかを振り返ります。

【これまでのフェローシップ・プログラムの背景】

この 14 年間のフェローシップは毎年少しずつテーマを変えて、そこで参加者の皆さんは力をつけ、それを土台に皆さんがさらに力を強化することを目的にしてきたため、自然とプログラムも高度になってきました。過去を振り返ると、次のようなテーマで学習したことがあります。

「ロジックパターンを使ったスピーキング」、「ビジネス各場面のステンプレートを使ったスピーキングとプレゼンテーション」、「エグゼクティブに必要な職場コミュニケーションの要件」、「スピーキング力とリスニング力の項目別アセスメントと各項目の強化練習」、「ジョークの聞き取り方とジョークのパターンの理解」、「日本の強み・よさを紹介するプレゼン」、「議論とユーモア」、「建設的な議論と反論: ファシリテータティブなアプローチ」、「議論がかみ合うディベート」などです。まさに、K/H システム英語学習法の頂点プログラムとしてノウハウを開発してきた軌跡そのままですね。直近だと、2016 年のテーマは「自己発信(セルフブランディング)」でした。

【2017 年テーマ】「精緻な議論とレトリック」でした。2017 年のテーマはかなり大きなテーマでした(詳しい内容は、別途、ウェブサイトの該当ページをご覧ください)

【2018 年テーマ】「インタビュー、対話、議論: **probing, challenging and collaborative types**」

これは、前年の「精緻な議論とレトリックのスキーム」をレビューしながら、その応用としてビジネスの文脈でレトリック(ロジックも含む)も高度に駆使しながら、説明力、説得力、反論力を高めること目標にしています。その大きな目標達成のための具体的なテーマを「インタビュー、対話、議論」(仮題)としました。

1. インタビューする側のコミュニケーション

仕事において上司、部下、同僚、他社と「深掘り、検証、価値創造」を目的にした「インタビュー、対話、議論」で、必要な質問や反論がしっかりとできる英語コミュニケーション・スキル

2. インタビューされる側のコミュニケーション

質問・確認・反論された時に、しっかりと、負けずにきちんと説明できる英語・コミュニケーション・スキル

言い換えれば、インタビュー、対話、議論の時に必要な probing や push back ができて、かつ probing や push back されても引かずに説明できる人＝議論できる日本人を作ることを目標に、2018 年度コースを実施します。

具体的には、ビジネスの場面で行われる以下のような目的でのインタビュー形式(する側、される側の両方のスキル)とそのプロセスでも必要になってくる dialogue・discussion 形式の二つを考えています。

(1) Probing Interview for Deeper Understanding

より深い理解のためのインタビューやディスカッション。

エグゼクティブが会社の方針などについてのインタビューに答える。できる限り、好印象を与えるような説明の仕方にする必要がある場面でしょうから、ここでは上手に説明するスキルを学びます。エトス、パトス、ロゴスから、各種のレトリカルスキームを駆使しながら説明する練習ですね。一方で、インタビューする側は、そこに紛れ込んでいる大前提、限定条件、informal logic (defeasible argument やその他の rhetorical schemes)を見抜き、それを突きながら、より正確な相手側の実態や今までの実績を突き止める。労使協議、企業業績の説明、売上実績の説明、就職面接などから、仕事の進捗報告、個人の業績評価まで場面は幅広く、事実を突き止めるタイプのインタビュー場面でのコミュニケーションです。

たとえば

場面#1: 部下からの報告の場面で上司によるインタビュー(質疑応答)

部下のロジックが甘く、ignoratio elenchi になってしまっていることに気づいていない場面で、fallacious な議論になっている点を上手に指摘しながら、部下の報告から実態をつかみます。もし、部下に報告の仕方を指導したいのであれば、きちんと厳しく fallacious な説明を指摘して正すなど。「部下の説明力」の側をポイントにした練習であれば、相手に誤解ないように伝える努力をするものの、自分の説明の下手さから質問や反論が来た場合に、再度正しい情報を伝え方、相手側の勘違いや誤解を解くことなどです。

場面#2: 海外子社のマネージャーへの方針、来年以降の見通しの説明

上司が本社の方針を踏まえて、仕事の方針と来年以降に期待できる成果を海外のマネージャーに話している場面。海外では前提がさまざまに違うので、そこで日本的な前提で話してしまうと、相手側はいろいろな形で質問や疑問を呈してくるはず。それに対してきちんと答えられないと、理解されなかったり、逆に、反発を感じさせたりしてしまいます。前提の異なる相手に対してきちんと説明して、本社の方針と戦略を納得させられるかどうかなどです。

(2) Examining interview for Validation

プランや判断の是非を決めるために、弱点、リスクを洗い出して検証するインタビュー

場面#3: younger manager が新規事業を考えた提案に対しての質疑応答

保守的で新しいことをすることに懐疑的な senior executive が、インタビューすることで提案の弱点やリスクを暴き出して提案をボツにする。もし、younger manager がこの challenges を克服できれば、senior executive は説得されざるを得ないなど、問題点を指摘し、掘り下げながら、実行すべきかどうかを決めてゆくという意味でのインタビューです。これもいろいろなビジネス場面にありそうですね。

(3) Collaborative interview for Value Creation

協働的に、プラス要素を引き出し、意味を持つかたちにしていくインタビュー・ディスカッションです。

専門分野やアイデアをもつ人にインタビューして、いろいろな視点から話を聞き出して、役に立つ情報・視点・洞察を引き出し、商品・サービス開発やマーケティング戦略を作っていく。お互いに持っている

専門的知識、洞察などを、相互にインタビューして出し合い、マーケティング戦略を練ることもあり得ますね。

たとえば

場面#4 社内で、技術面に強いフォーカスがある、専門性の高いエンジニアへのインタビュー
その技術を使った製品をお客様のニーズに合うかたちにするにはどうすべきか、または、お客様の興味を引くにはどうすべきかを考えるディスカッションの場面であっても、「技術の視点でだけで語りがち」なエンジニアから、マーケティング、PR、販売に有益な「技術面の情報」を引き出して、顧客のニーズにピッタリ合う商品にパッケージングする。または、エンジニアとのインタビューから顧客ニーズに合う技術的側面を探し出して PR で強調できるようにする。このインタビューのプロセスで、お互いの視点が理解され、双方にとっての学び・強みを理解し合い、組織としての研究開発と PR・広告の最も効果的な協働作業が可能になる。

このプロセスで、いろいろな rhetorical schemes が使われそうです。

また、逆に、新規事業の提案に懐疑的なエグゼクティブ(または、同僚)に対して、何が懸念なのか、どうして反対なのかをインタビューして、新規事業をやる方向に持ってゆく、または、この提案は無理だということをお納得させられてしまうなど、「インタビュー、対話、ディスカッション」がセットで行われることもありそうですね。

■ B 教材内容

上記の A で紹介した【2018 年テーマ】で学ぶための教材のひとつとして、仕事であり得そうな様々なレトリック形式が入った議論ダイアログ形式を 2 タイプ用意しています。

タイプ1: 3回のやり取りで説得するダイアログと、1回の発言で決める(納得させる)場合の言い方の例

1. スピーカーA の発言
(無意識でちょっとレトリックが入った argument になっている)
2. スピーカーB の発言
(そのレトリックによるファラシーまたは弱い argument のポイントを突いて反論する)
3. スピーカーA の発言
(B の指摘を受けて、もう一度、発言の意図をきちんと説明しなおすことで、論を立て直す)

おまけ: そもそも、スピーカーA は、どのように言えばよかったのかの見本英文を提示

タイプ2: 上記の A の(1)、(2)、(3)についての長めのダイアログを作成中

インタビューされる側 A(interviewee)とインタビューする側 B(interviewer)で、意図的、または無意識に使用してしまっている rhetorical schemes を見抜いて、それに対応する切り返しをして、深彫りする質問によって、より深いところにつながる情報を引き出し、さらには弱点やリスクを洗い出して検証した上で、プラス面や価値を形にしていける練習です。

単に、反論して終わればいいというものではなく、ポイントは、互いにやり取りをすることによって、インタビューの始めよりも次元の高い、または範囲の広い相互理解にもってゆくことを目的としたものと考えています。

■ C 新規教材セット

- ① 教材1: 昨年使った教材を土台として敬子さんが作ったレトリックへの反論や練習問題(CD 付)
- ② 教材2: 上記の B の「タイプ1」と「タイプ2」の教材と音源(11月~12月に米国で録音予定(CD 付))
- ③ 教材3: レトリックを使った argument+その反論の argument+その push-back の argument の3つの議論を1セットとした議論・反論・プッシュバックの文章からなる K/H システム 1001 本ノックシリーズの最新版 CD12:レトリックを含む議論の表現と文の作り方と考え方が学べます

昨年度のレトリックの様々なタイプに加え、新しいタイプのレトリックを導入した教材では、新しいレトリックとしては、たとえば、質問自体にファラシー (loaded questions など) が入っているものへの対応や、ambiguity and equivocation といって、同じ言葉を使っているのだが、知らず知らずに(または意図的に)異なった意味やニュアンスに変わってしまっている議論への対応などを扱います。

まだまだ予定にすぎませんが、今年度のプログラムはこのようなかたちを考えていて、昨年学んだ基礎部分を生かして今年はビジネスシーンへの応用を考えています。今年のは、そのまま企業へのビジネス研修にも将来応用できると思いますので、ぜひ、楽しみにしてください。

■ D クラス日程

Day 0:	12月2日(日)-初めてフェローシップコースに参加する人のための準備セッション
Day 1:	12月9日(日)
Day 2:	1月13日(日)
Day 3:	2月10日(日)
Day 4:	3月 3日(日)

セッションの時間は、9時30分-18時まで

(1) フェローシップ初めての方のための Day0 を実施 (プログラム開始 1週間前に 1日)

レトリックなど、多くの方が慣れていない内容を扱ったので、今年度は、フェローシップ開始の1週間前に1日かけて、フェローシップ継続者の方々からすでに体験している内容をレビューして、Day1 では、全員がほぼ同じ知識を持っているようにして、プログラムをスタートしようと考えました。Day 0 では、1001 教材 (CD 全 12 枚)、議論表現集やレトリック教材の使い方をお伝えすると共に、レトリックのスキームのコンセプト (*Elenchi, ad hominem, causal argumentations, analogy*) を使った議論と反論をレビューします。コンセプトを分かってもらい、実践的練習によってある程度感覚もつけてもらってから、継続者の方々と一緒に学習をしようと考えています。

また、昨年初めてフェローシップに参加したものの、学んだ内容をリフレッシュしたい方についても、Day0 への参加は大歓迎です (継続者割引料金適用)。新規の方々とは交流していただくことで、Day1 を迎えられるれば、お互いにとって安心感が生まれるので、学習にとっても大いにプラスだろうと思います。

(2) 日程がすべて日曜日になりました。また、すべて朝からのフルデーになりました

土曜日に勉強して準備してから参加できるので便利だという声や、また、学校の先生方が参加できるのは日曜日だけだという声があったことから、今回から実験として日曜日のクラスとしてみました。学校の先生方も、ビジネスの世界の皆さんと一緒に勉強できることで、ビジネスの視点で英語がどのように活用されているのかを肌で感じる事ができれば、その先生方から中高生の方々も、刺激を受けて英語を学ぶことになり、大いに将来の日本社会にプラスになるのではと密かに思っています。

終わりに「レトリック」はコミュニケーションを学ぶ上で大きな鉱山だろうと思います

さて、みなさん、昨年よりもっとお仕事で使えるレベルの実践的なものになります。同時に、欧米文化のコミュニケーションの土台となっているレトリックの考え方・体系とその技術をしっかりとものにしていれば、日本で普通教えられている英語・コミュニケーション学習の上に行くことになると思います。同時に、他の国の方々と会話・対話・インタビュー、議論をしても、ずっと落ち着いてコミュニケーションできるようになるでしょうから、「精緻な議論とレトリックの体系」を皆さんと一緒に少しずつ学んでゆければと思います。

4コース受講済みの皆さん、企業研修で集中英語プログラム修了した皆さん、自信を持ってお勧めできる内容ですので、是非参加してみてください。

国井信一・橋本敬子・宇都宮智子・金子沙織
K/H システム フェローシップ・プログラム担当講師