

ビジネス界が必要とする実用英語力とは

福澤善文
(早稲田大学)

1. はじめに

英語の社内公用語化を宣言した楽天、ユニクロを初めとして、社員の英語力強化を打ち出す企業が増えている。経済のグローバル化の進展の中で、世界のマーケットを相手にビジネスを行う企業にとって、英語でコミュニケーションができる人材を育てる環境を作らなければいけないのは当然の帰結である。しかしながら、このような企業はまだ数少なく、企業の英語公用化に異論を唱える人さえもいる。

ビジネスコミュニケーションというのは、つまるところ、言語を問わず、相手と交渉して、優位な結果をもたらす能力である。その為には、相手の話を聞き (listening)、議論し (discussion)、意思を伝える (presentation) 力が必要である。ただ、相手が外国人だと、ほとんどの場合、英語というツールがなければ同じ土俵に立てない。

日本ではこれだけ、中学、高校で英語を勉強しているのに、実際に使える人がほとんどいないのはどういうことだろうか？文法や、教科書通りの構文、単語を丸暗記するという勉強の仕方はいかにも実践的でない。企業に就職して、新人研修という再教育を課せられるが、そこで初めて英語に取り組まなければという意識を持ち始める人も少なくない。

実際のビジネスシーンが求めているレベルの英語を社会人になってゼロから、しかも片手間で勉強するのは、残念ながら非常に難しい。今やエマージングマーケットの台頭で、益々熾烈を極める国際間のビジネス競争に、社会人になってからビジネス英語を学ぶような人材では太刀打ちできるはずがない。語学がある程度のレベルまで達しており、ある程度の専門知識を取得している人材に教育を施したほうが企業にとって効率的であることは言うまでもない。

これまで、国際プロジェクトを通じて海外政府、企業と交渉を行ってきた筆者の経験をもとに、本稿では、今日の日本のビジネス界で必要とされる英語のレベル、そして、教育界がいかにそのレベルの人材を供給できるかを考えたい。

2. TOEFL に見る日本人の語学力

TOEFL (Test of English as a Foreign Language) は米国非営利教育団体である Educational Testing Service(ETS) が、留学する外国人のために開発した英語能力テストである。その得点によってランクづけされた米国の大学入学許可が得られるが、入学が許可されたとしても外国人にとって、米国の大学の授業についていく、つまり、授業を理解し、ディスカッションに参加することはかなり難しい。入学はしたもののドロップアウトする日本人学生も少なくない。

図1は2009年度のアジア地域での TOEFL 受験者のスコアランキングである。日本の TOEFL の平均スコアは下から数えた方が早いくらいで、アジアで 24 位と下位に位置する。

上位国との差の原因は何であろうか？これは、どうしてもスコアを上げなければならないという切迫感がないせいだと考えられる。この切迫感、競争激化の環境であるとか、生活に関わる必要性があるかどうかというところから生じる。

韓国の大学では国際化に対応できる人材を育成しようという取り組みがなされており、競争が激しく、学生にはクラブ活動などする時間もないほど課題が課せられるそうである。今すぐに語学を勉強する必要のない人とある人とは語学の勉強に対する意気込みも違うであろうし、その成果が違うのは当然であろう。

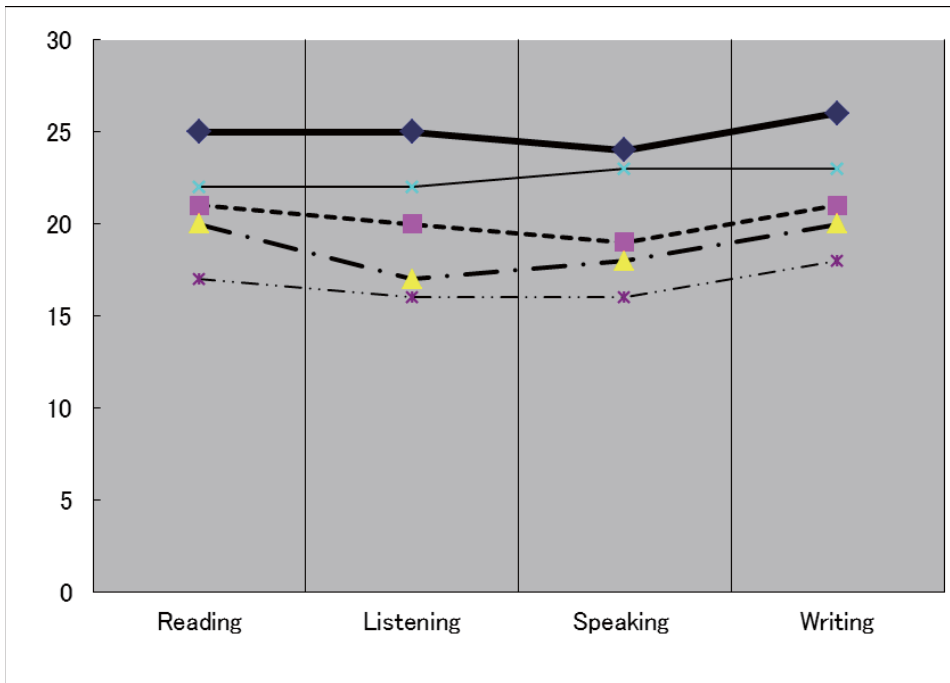
図1 2009年度 TOEFL スコア (アジア)

	Reading	Listening	Speaking	Writing
1 シンガポール	25	25	24	26
2 インド	22	22	23	23
3 フィリピン	21	22	23	23
4 マレーシア	22	22	21	23
5 韓国	21	20	19	21
6 パキスタン	20	22	23	23
16 台湾	19	18	19	19
17 中国	20	17	18	20
18 モンゴル	18	19	19	19
19 北朝鮮	18	18	19	20
24 日本	17	16	16	18
25 ベトナム	18	16	17	19
30 ラオス	12	14	17	17

(出所 ETS)

図2はシンガポール、インド、韓国、中国、日本のTOEFLの分野別(Reading, Listening, Speaking, Writing)のスコア比較である。いずれの分野においても、日本は下位に位置する。確かにシンガポール、インド、韓国、中国では主要なスポットやビジネスシーンでは、ほぼ英語が通じる。大学では英語で行われる授業が当然であり、海外留学する学生も多い。ひとつには、シンガポールやインド、中国が多言語国家であり、英語が一部公用語として使われているという事情もあるだろう。一方、日本語がほぼ単一言語である日本では、英語を取得する必要性は日常生活にはないし、英語を母国語とする人たちに接する機会もあまりなく、日本国内で日本語のみで生活を完結させ満足する人もまだ多い。

図2 アジア5カ国の TOEFL 分野別スコア比較



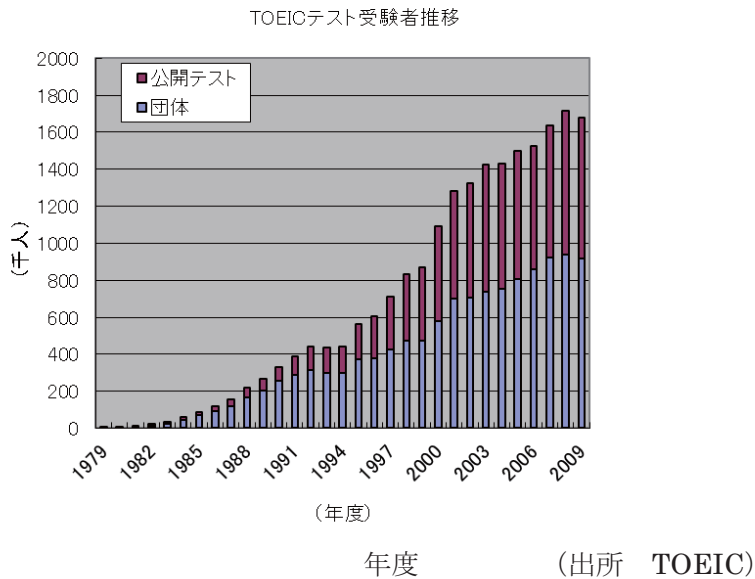
(出所 ETS)

3. 企業が妄想にかられる TOEIC 神話

海外留学するために受験するのが TOEFL である。これに対し、新入社員の英語レベルチェックなど特定の意思決定のために使われるのが、TOEIC (Test of English for International Communication) である。

TOEIC は 1979 年 12 月に第一回公開テストを実施し、英語力評価テストとして、英検と並んで、日本では確固たる地位を固めつつある。このテストは国際コミュニケーション能力が欠如している日本人の英語力を高めようと考えた、長年にわたって米国タイム社の極東支配人であった北岡靖男氏のアイデアによるものといわれている。アメリカの ETS 作成による、世界のあらゆる人を対象にした世界で通用するテストといううたい文句を掲げているものの、受験総数の 65% が日本人、12% が韓国人という決してグローバルスタンダードではない日本発の評価テストである。このテストがその人の実際の語学能力判定の指標になるかという、必ずしもそうではないようである。確かに英語力の客観的評価の手段として TOEIC は有用であろう。しかしながら、TOEIC で高得点を挙げた人が、実際にコミュニケーション能力が高いか、英語を駆使して仕事ができるかというそうでないケースが多い。

図3はTOEIC受験者数の推移であるが、1979年以降うなぎ上りである。



TOEICを、国際化を進展させるために採用している日本企業が近年とみに増加している。その主目的は自社社員の英語能力判定であり、点数アップを望む社員は、時間を見つけては勉強をしているのが実情である。会社によっては、このスコアを給与、昇進にリンクさせているところもある。TOEICが日本人の国際コミュニケーション力増進に結びつくのであれば、TOEICの創業時の精神に合致するであろう。しかしながら、TOEICスコアを上げるための努力が、単なる点数を稼ぐためだけの勉強となれば、日本の受験勉強と同じ結末を辿るだけである。このTOEIC受験の流れは、今や飽和点に達した企業から大学キャンパスへと押し寄せている。学校によっては「TOEIC講座」を設けて、点数を稼ぐコツを教えているところさえある。

「ビジネスマインドを持った社員と英語ができる社員を比較して、英語ができる社員を重用する会社は衰退する。」という、企業の英語公用化に反対したブログを目にした。これを見ても日本語だけでことが済むと考えている人がまだまだ日本に多いと感じられる。この二者は比較の対象にならない。ビジネスマインドを持ち、なおかつ英語ができる社員がいれば言うことなしで、そういう人材を育て上げることは教育界の急務だと感じる。世界を相手にものを売ろうと考えたら商品の説明書は英語で書かなければならないのである。

英語を学問の対象とするのではなく、英語で物事を考え、発表し、討論することこそ、実用英語学習の目的とするところではないだろうか。

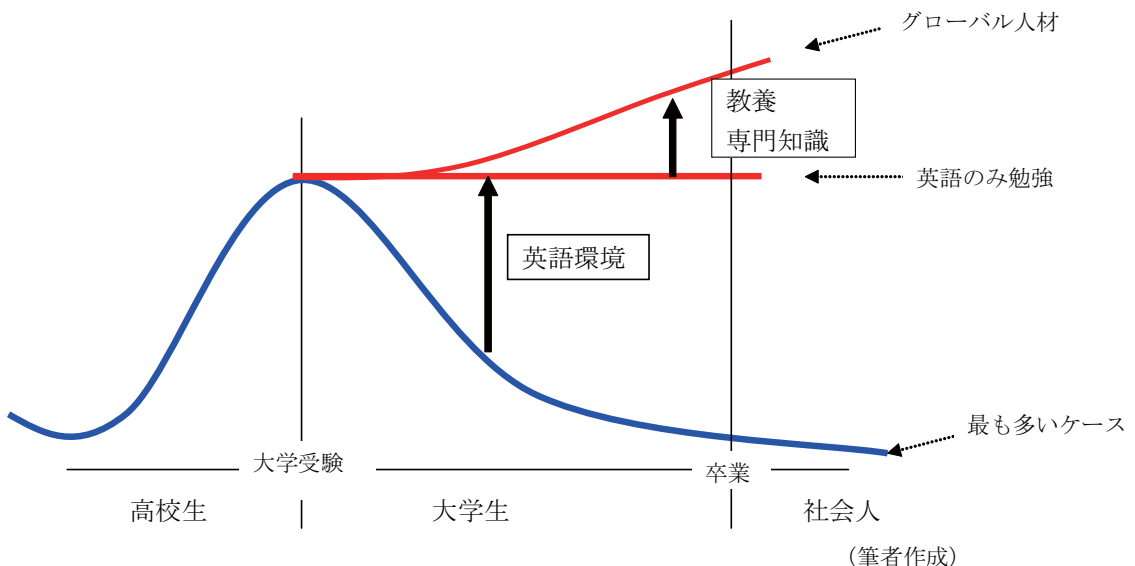
「会社でTOEIC受験を課せられているので、英語勉強を」という意欲を否定するわけではないし、高得点を取ることを否定するつもりもない。問題は、この意欲が成果に結びついていないということである。「英語よりも仕事」と挫折していく人が多く、高得点を取っても、実際のビジネスでは使えない人が多いのが現実で、まことに残念である。このような中途半端な英語研修を会社一丸となつて行う意味はないのではあるまいか。

ビジネスでは単なる英語上手は必要ない。ある程度の英会話力に加えて、ビジネスコミュニケーションができるか、更には、交渉力があるかどうか問題になる。つまり、単なる英会話だけでは不十分なのである。交渉相手から「Yes」という言葉を得るためには、相手と同じレベルの専門知識、議論できるだけの理論武装が必要である。これは日本語であった場合も同じである。相手との共通言語が英語の場合は、これらに加えて、コミュニケーション手段としての的確な表現力が必要なのである。

なかなか国際コミュニケーション力を持った人材が育たない理由は、勉強して専門知識を整え、理論武装したものの、日本語を英語に置き換える際に和文英訳作業にてこずり、プレゼンテーションができないため、結局は使い物にならないからではないか。この問題を解決するには大学受験までの英語レベルを入学後も維持し、英語環境を作り上げ、専門知識を加えてレベルアップすることが必要である。英語環境を自ら求め、専門知識取得を同時に行うことが大切で、そのためにも、英語で考える訓練が大学時代に求められる。

受験勉強に勝ち抜き、かなりのレベルの英語の文法力、作文力があっても、大学に入るとその学力を増すどころか落とす学生が多いのが日本のおおかたの大学である。大学に入学して、英語に力を入れたとしても、レベルを維持できればいい方である。英語アレルギーになり、横文字を一切受け付けない人がまだ多い。自ら海外とのコミュニケーションの手段を絶った人は、特異な専門性でもない限り日本国内の日本人社会でしか通用しない人材となろう。また、英語はできるが、教養、専門分野の知識が欠けると単なる英語使いになってしまうリスクがあろう。グローバルに通用するには人材とは、教養、専門知識を十分有し、国の内外を問わず、自らコミュニケーションできる人である。ビジネス社会が求めるコミュニケーション力とは単に情報伝達だけではなく、議論、交渉で最終的に自らを優位に立たせる能力をも含むものである。

図4 グローバル人材の養成



グローバルな人材とは、英語が流暢である必要はないが、コミュニケーションができるレベルで、教養と専門知識を駆使して交渉相手と互角に勝負できる人材である。そのような人材を養成するには、大学入学後の英語の訓練はもちろん、受験英語を超えた、社会で実際に役に立つ英語力をつけさせる必要があり、更に、教養、専門分野における教育が必要である。(図4)

4. ビジネス英語授業での試み

いまやグローバルな人材が、日本の国内外でも求められ、中国などアジアの大学の新卒者を日本企業が正規採用する時代である。ネット上のコミュニケーションでも英語が共通言語になっていて、商品説明には英語が必須になっている。英語ができなくてもどうにかなるといふ時代はとっくに終わり、これからは、英語でコミュニケーションをとれない人材は国際社会では生きていけないと言っても過言ではない。アジアの公用語も英語になっているのだ。英語が話せない世界の主要国トップ3にランキングされているなどというのは憂慮すべきことである。

しかしながら、企業に入ってくる大学卒業生の英語が実務で使えるかという、たいていがノーである。TOEICで高得点を挙げている人が実際に英語ができるかという、必ずしもそうでないというのは前項で述べた。何が足りないかという、コミュニケーションの訓練が足りない。コミュニケーションというのは相手あってのものだから、ひとりでこつこつ勉強したところでコミュニケーション能力を高めるのは不可能に近いのである。社会に出る前に、もう少し英語コミュニケーション能力をつけさせれば、企業の負担も減るであろうし、それ以上に個人の能力を早いうちに伸ばせると思う。更には、即戦力に近い人材を採用した企業は一層飛躍できるかもしれない。大学で何を勉強したかわからないという人材を鍛え直し、しかも国際化の一環として、TOEICの点数を上げさせるために、社会に出てから語学学校に行かせるのでは遅いのである。

私は一般企業に働く傍ら、週末に大学でビジネス英語を正規授業として教えている。金融、経済を英語で教える講義である。教え始めた当初、疑問に思ったことがある。受験戦争を突破してこの難関大学に入るには英語をかなり勉強したはずなのに、大学に入ってから、その英語力が伸びないどころか、落ちていく人が多いのはどうしてであろう。これは詰め込み丸暗記式の勉強法をしてきたからではないのか？ある程度の英語は理解しているのだから、日本語から英語に置き換えるのをやめて初めから英語で通してしまったらどうなるか？

国際金融の専門家であり、M&Aの実務家としての経験から、単なる英語のコミュニケーション訓練の枠を超え、専門家養成基礎コースとして授業を捉え、カリキュラムを組んだ。授業を二部制とし、第一部の授業では、実際に、投資家が投資の参考にするアナリストレポートを読み込ませる。欧米の投資銀行のアナリストによる最新アナリストレポートを読むことで、経済の専門用語、レポートの書き方を学ばせる。授業は英語で行い、予習を前提とし、言葉の意味、何故そのような分析になっているのかについて質問を投げかけ学生に答えさせる対話型の授業にしている。第二部は、ハーバードビジネススクールのケースを使い、ケースディスカッションを行う。特定の企業のストーリーを読み、その中で経営

者が直面する問題点について、学生に論理的に提言させる。ケースの対象企業を実際に訪問して、経営者との対話も補足的に行っている。もちろん全て英語である。この授業を通じて、reading、hearing、speakingの英語の力アップはもちろん、専門実務を教えることにより、analytical skillを身につけていく学生も多い。受験戦争をくぐり抜けてきた学生たちは優秀であり、わずか一年でも驚くほど伸びる者がいる。私の授業を修了した学生は、リピーターで聴講する者もいれば、授業で刺激を受けて金融機関へ進路を決めた者も多い。中には就職して、アナリストレポートを実際に書いている卒業生もいる。金融という科目を新鮮に感じる学生に、英文和訳、和文英訳のプロセスを省き、英語で物事を考え、議論させる場を提供することは学生の意欲を駆り立て、交渉訓練をさせ、卒業後のキャリアまで具体的に考えさせる機会を与えているようで、確実に効果があがっていると実感できる。

5. パブリックスピーキングと交渉力

筆者は米国でデール・カーネギーのパブリック・スピーキングコースに通っていたことがある。米国人でも公の場で話ができない人がいるのには驚いたが、適切な指導方法と十分な訓練をせば、誰もが人前で話ができるようになるということを経験した貴重な経験だった。コースでは、いかに相手に自分を印象づけるかという自己紹介の仕方 (proven process to recall names and facts) を学んだり、自信のある話し方 (use your experiences to communicate more confidently)、さまざまなトピックについて、聴衆に感動をあたえる話し方 (persuasively communicate in a way so people are moved to action) などを学んだりする。それまで日本では経験したことのない方法でインストラクターが指導し、生徒は実際に皆の前で実践する。不思議なことに、当初は消極的だった生徒も最後には自ら競って手を挙げて話すようになるのである。このパブリックスピーキングの訓練は米国では幼少時からなされており、米国人と、そのような経験がまったくない日本人が大人になって議論する場合、うまくかみ合わなくて当然であろう。またビジネス社会は win-lose の社会である。議論に勝つためには、如何に交渉するかの訓練も必要不可欠になってくる。

Michael C. Donaldson は交渉のための六か条 (The Big Six) として ① Thorough preparation (完全な準備)、② The ability to set limits and goals (可能性とゴールをはっきりさせる能力)、③ Keeping your emotional distance (感情的にならない努力)、④ Good listening skills (相手のことをよく聞く力)、⑤ Clarity of Communication (明快さ)、⑥ Knowing how to close a deal (交渉成立へ持っていく技術) を挙げている。日本語であれ、英語であれ、これらは交渉に必要な項目である。しかしながら、相手との共通言語が英語であれば、英語がわからないことにはどうにもならない。逆に英語だけができてこの6項目を抑えられないとうまく行かないのである。従って、十分な専門科目の学習とコミュニケーションの訓練、そして、コミュニケーション・ツール (英語の能力) が必要なのである。

その能力をつけて所定の目的を達成するためには、言葉の違いによらず、資質形成が必要である。これらの資質は実務社会が必要とする人材に求められているものである。具体的には、①ことばを正確に伝えられる。②理路整然と議論できる。③何事にも最後まで取り組める。④常日頃から勉強している。⑤感情に走らない。⑥自分の主張ができる。⑦人

の意見が聞ける。⑧人前で臆することなく話せる。⑨協調性がある。⑩長文を速読できる。という、10項目である。これらの項目は別に外国語に限ったことではなく、日本語社会でも必要な資質である。実社会には、これらが備わっていない人が実に多い。教養、専門知識、コミュニケーションに加えて、これらの資質を養う訓練も今の教育界に求められている。

6. 終わりに

日本では外国語どころか、日本語も満足に書けず、専門的知識も持たずに大学を卒業して社会人となる人が多いのも事実だ。そういう人たちに、いきなり国際人たれとってトレーニングさせるのには無理がある。企業にとっては、極めて非効率的である。英語は単なるツールにしかすぎず、それを使って自分の専門知識を駆使し、問題点を見つけ、分析し、その結論を日本語のみならず、英語でもプレゼン、交渉ができる人材こそがグローバル人材である。そのような人材を社会は必要としている。英語と専門知識を分けて学習させるのではなく、英語で専門科目を教えるような体制が益々必要となろう。英語力、コミュニケーション力、そして知識の量が三位一体となってグローバル人材は個人の努力と度重なる訓練で作られる。

日本語だけで生活できる時代がずっと続いた日本は、いわば言葉上の鎖国状態にあった。いまだに、日本にいるから日本語だけで十分だとか、英語がしゃべれる人は中味がないといったことを平気で言う人が企業にはまだ大勢いる。ようやく国際化に賛同する声も実業界、教育界に出てきたが、いざ具体的に施策を講じるとなると消極的な人たちが多く、中途半端になるのが現実だ。更に、若い人たちの中に、国際化の荒波に飛び込もうとする人も減ってきている。産業能率大学が行った2010年の新入社員の海外志向調査では49%、つまり2人に1人は海外では働きたくない、外国人が上司になった場合、54.3%が抵抗感を持つだろうという結果が出ている。日本語だけでどうにか生きていけるという発想が根本にあるからである。これからの日本人は、英語を使えるようにならなければ世界に取り残されるという現実を学生に認識させるべきである。その為にも、グローバル人材輩出のために大学の役割を見直す必要がある。これからの大学は、世界に通用する人材を社会に輩出すべく、学生に、海外の同年代の学生と互角に議論できる知識とコミュニケーション力をつけさせるような体制をとらなければならない。

かつて国際会議に出ると3S (Sleep/Smile/Silence) の日本人が多かったが、もはやこんなことでは通用しない。会議に出席するには、その専門知識が備わっていることはもちろん、発言者の発言内容を理解し、分析してそれに賛同するなり反論するなり自分の意見をまとめ、発表する語学力が必要だ。だが単にそれだけではなく、コーヒブレイクや食事時の雑談の際に、意見交換できるだけの知識と教養、会話力も必要だ。

今の日本企業には社員の語学力をゼロから教育する余裕はないはずである。そうするよりも、語学力のある人材やネイティブを雇ってさらに教育した方が効率的である。日本という島国が世界の流れから取り残されないためにも、グローバル人材の効率的な教育に取り組まなければならない時代が来ている。

グローバル人材教育の一環として、専門科目を英語で履修させる大学も増えている。学生に英語でのコミュニケーション (listening, discussion & presentation) の訓練を行いつつ、

各学生に専門の知識をつけさせることが目的である。しかしながら、これだけでは十分とは言えない。実社会で行われている英語でのコミュニケーション、つまり会社内での会議、議事録、メモなどでのコミュニケーションや、経済、金融が理論を越えて現実的にどんなビジネスを行っているかについての知識を与える機会が必要なのである。産学連携以前に大学と企業（あるいは企業人）とがいっしょになってグローバル人材を育てるプログラムの必要性を強く感じる。何のために英語コミュニケーション力をつけなければならないのか、方向性を見失っている学生も少なくない。

グローバルに事業を展開しようと考えている企業側に立ってみれば、ある程度の英語のコミュニケーションができる人材が欲しいはずである。

こういう意味から、教養・専門知識の取得、コミュニケーション力、英語力を総合的に教えつつ、実社会での物事の動きを教える教育が必要であると思う。ビジネス英語であれ、専門科目の授業であれ、この全てを念頭におけば、実社会が求めるグローバル人材の育成は可能である。実社会も大学教育にそれを期待している。

参考文献

TOEFL® Test and Score Data Summary for TOEFL Internet-based and Paper-based Tests: 2009 Test Data (2010年 ETS)

日本人の愚かな「TOEIC 信仰」(選択 4月号)

第4回新入社員グローバル意識調査(2010年7月 産業能率大学)

TOEIC 成功の秘密ーマーケティング的視点からの分析ー(井原・鶴岡 長野大学紀要 2001年9月)

TOEIC 受験者推移 (財団法人 国際ビジネスコミュニケーション協会)
産業広告 Vol.39 No.2