

CROSSROADS

第5話 キーマンへの個別の根回し

The Pre-Wire / 一対一で人を動かす

DAY 26 / 90

会議で通すには、その前にマークを落とすしかない。日本式の根回しは、8秒で見抜かれた。

素材：上級（C1）

解説：中級から

一対一の会話なので、会議より速く、より崩れます。

マークは相手が1人だと遠慮しません。You've got until this coffee is done. のように、文の一部を省いた言い方が連続します。

この回の難所は交渉の順番です。同じ提案が、渡す順番を変えただけで通ります。

- 根回しを「頼む行為」ではなく「相手の得を設計する行為」として扱えるようにする。
- 意見を求めて入り、得を出し、条件を相手に言わせ、最後に約束を取る順番を身につける。
- What's in it for me? に即答できる準備を、依頼の前に済ませられるようにする。

CROSSROADS — 90 Days at NY HQ（架空） / 動画本編：第5話 キーマンへの個別の根回し（全10話）

1	この回の設定	3
2	登場人物	3
3	今回のミッション	3
4	シーンの流れ	4
5	スクリプト（英日対訳・チップ付き）	5
6	健司の英語は、どこが機能しなかったか	11
7	キーフレーズ ✕→○	12
8	遠回し表現の読み解き	16
9	音の変化	16
10	文法・語法の解説ポイント	18
11	多義語のワナ	19
12	演習	20
13	解答	22

進め方

- ① スクリプトを英文だけで音読する。辞書は引かない。
- ② 和訳で答え合わせ。
- ③ 午後2時（発言14～22）と午後4時45分（発言31～44）を読み比べる。提案の中身は同じで、渡し方だけが違う。
- ④ 遠回し表現の章は「本当の意味」を隠して当てる。
- ⑤ 演習を解く。
- ⑥ 次に誰かを説得したいとき、支持ではなく意見を求めるところから始める。

1 この回の設定

着任26日目。健司は「オンボーディングの作り直しに4週間ほしい」という提案を木曜の会議に出す。通すにはマークの支持が要る。健司は日本式の根回しをそのまま持ち込み、Are you asking me to agree before I've seen the data? と警戒される。落とし方を変えたのは、相手の得を先に置いた一言だった。

会議で決まることは、たいてい会議の前に決まっています。

ただし英語の根回しは、日本の根回しとは別物です。第5話では、一対一で人を動かす型を6つ身につけます。

音声はすべて英語。日本語訳は画面の字幕だけです。

2 登場人物

Name	カナ	歳	役割	キャラ	背景
Kenji Sato	佐藤 健司	32	新規事業開発部 PM（出向）	お願いしてしま	26日目。反対は言えるようになった。だが人を動かす言い方をまだ知らない。
Sarah Miller	サラ・ミラー	42	新規事業開発部 部長	部屋に入る前に勝てと言う	Wall Street出身。会議で勝つのではなく、入る前に勝てという立場。
Mark Stevens	マーク・ステューブンス	38	シニア・プロダクトマーケター	損得で動く	生粋のNY育ち。人情では動かないが、自分の数字が良くなる話には必ず乗る。
Elena Rodriguez	エレナ・ロドリゲス	29	リード・プロダクトデザイナー	味方についた	ヒスパニック系アメリカ人。木曜のランチ以来、健司の側に立っている。
David Chen	デビッド・チェン	38	ファイナンス・リード	数字だけで判断する	アジア系アメリカ人2世。今回は静かに、条件だけを確認する。
Priya Sharma	プリヤ・シャルマ	30	カスタマーサクセス・マネージャー	非ネイティブで会議を仕切る	インド出身・在米6年。根回しは「頼む」ではなく「渡す」ことだと教える。
Richard Hale	リチャード・ヘイル	56	COO（最高執行責任者）	90日後に判断する人	Go/No-Goの決定権を持つ。今回は名前だけが出て、姿は見せない。

3 今回のミッション

達成条件 木曜の会議の前に、マークの支持を取り付ける	
結果 前半は失敗、後半で成功（3週間で合意、マークが自ら擁護すると約束）	
提案	オンボーディング1〜4画面目の作り直しに4週間
根拠	3画面目の手前で61%が離脱（エレナのデータと録画11本）

立ちはだかるもの	その4週間は、マークがローンチページに使えない4週間
今回の型	一対一で人を動かす（One-on-One）6フレーズ

4 シーンの流れ

発言	日	シーン	English	場所・時刻
1-13	DAY 26	部屋に入る前に勝て	Win It Before You Walk In	サラのデスク 9:30 AM
14-30	DAY 26	8秒で見抜かれる	Eight Seconds	1階 コーヒースタンド 2:10 PM
31-48	DAY 26	渡し方を変える	Make It His Win	1階 コーヒースタンド 4:45 PM

5 スクリプト（英日対訳・チップ付き）

チップの色 **KEY** 覚えて使う表現 **NG** 文法は正しいが機能しない **SOFT** 遠回し。本音は別にある

音読の手順 ①英文だけを見て声に出す ②和訳で意味を確認 ③KEY（金）だけを止まらずに言えるまで繰り返す

部屋に入る前に勝て Win It Before You Walk In サラのデスク 9:30 AM

1 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

I want to ask for four weeks to rebuild onboarding. Screens one through four.

オンボーディングの作り直しに4週間ください、と提案したいと思っています。1画面目から4画面目まで。

2 **Sarah Miller** 新規事業開発部 部長

Elena's data?

エレナのデータで？

3 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Elena's data and eleven recordings. Sixty-one percent drop off before screen three.

エレナのデータと録画11本です。3画面目の手前で61%が離脱しています。

4 **Sarah Miller** 新規事業開発部 部長

That's a real number. You'll lose anyway.

本物の数字ね。でも負けるわよ。

5 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Why?

なぜですか。

6 **Sarah Miller** 新規事業開発部 部長

Because four weeks of engineering is four weeks Mark doesn't get for the launch page. He'll kill it in ninety seconds.

開発4週間は、マークがローンチページに使えない4週間だから。90秒で潰されるわ。

KEY Four weeks you get is four weeks he doesn't. 提案は必ず誰かの取り分を削る。そこを先に見る

7 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Then I will explain the data more carefully in the meeting.

では会議で、もっと丁寧にデータを説明します。

8 **Sarah Miller** 新規事業開発部 部長

No. Don't lose the room. Win it before you walk in.

違う。部屋で負けないで。入る前に勝ちなさい。

NG Win it before you walk in. 会議は決着の場ではない。確認の場にしておく

9 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

You mean nemawashi. In Japan we do this. I know how to do this.

根回しですね。日本でもやります。やり方は知っています。

10 **Sarah Miller** 新規事業開発部 部長

遠回し

Do you.

そう。

SOFT Do you. 疑問符が無い。本音は「その自信が危ない」

11 **Sarah Miller** 新規事業開発部 部長

Here it's the same idea and the opposite method. You're not asking for a favor. You're offering a trade.

ここでは考え方は同じで、やり方は逆。お願いをするんじゃない。取引を持ちかけるの。

12 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

A trade.

取引。

13 **Sarah Miller** 新規事業開発部 部長

Go find out what Mark is losing sleep over. Then come back.

マークが今いちばん困っていることを調べてきて。話はそれから。

8秒で見抜かれる Eight Seconds 1階 コーヒースタンド 2:10 PM

14 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Mark. Do you have two minutes?

マーク。2分だけいいですか？

15 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

You've got until this coffee is done.

このコーヒーが終わるまでな。

16 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

失敗①

On Thursday I will propose four weeks for onboarding. I would appreciate your support very much.

木曜にオンボーディングの4週間を提案します。ご支持いただけると大変ありがたいです。

NG I would appreciate your support very much. お願いの形。相手に得が一つも無いので、判断材料がない

17 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

警戒

...Are you asking me to agree before I've seen the data?

……データを見る前に賛成しろって言ってるのか？

SOFT Before I've seen the data? 根回しが「先に約束させる行為」に見えた瞬間、警戒される

18 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

No. I mean, I will send the data. I only wanted to inform you in advance.

いえ。データはお送りします。事前にお伝えしておきたかったです。

19 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

Then inform me. Don't pre-book my vote.

なら伝えろ。俺の票を先に押さえようとするな。

NG Don't pre-book my vote. 票を先に取りにいくのは、英語圏では礼儀ではなく圧力

20 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

...I understand. I am sorry.

……わかりました。すみません。

21 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

Don't be sorry. Be useful. What's in it for me?

謝るな。役に立て。俺の得は何だ？

22 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

（健司はその質問に、何も答えられなかった）

NG (no answer) 相手の得を一度も考えずに、支持だけを求めている

23 **Elena Rodriguez** リード・プロダクトデザイナー

He said no?

断られた？

24 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

He asked what is in it for him. I had nothing.

彼の得は何だと聞かれました。何も持っていませんでした。

25 **Elena Rodriguez** リード・プロダクトデザイナー

Do you know what he's actually dealing with right now?

彼が今、実際に何を抱えてるか知ってる？

26 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

The launch page.

ローンチページです。

27 **Elena Rodriguez** リード・プロダクトデザイナー

The launch page that sends traffic into a funnel where sixty-one percent quit. His conversion number.

そのローンチページが流し込む先が、61%が離脱するファネル。彼の数字よ。

28 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

...His number is broken by my problem.

……彼の数字は、私の問題で壊れている。

29 **Elena Rodriguez** リード・プロダクトデザイナー

Your four weeks fixes his quarter. Nobody told him that. You didn't tell him that.

あなたの4週間が、彼の四半期を直す。誰もそれを言っていない。あなたも言わなかった。

30 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

I asked him to help me. I should have shown him what he gets.

助けてくださいと頼みました。彼の得るものを見せるべきでした。

渡し方を変える Make It His Win 1階 コーヒースタンド 4:45 PM

31 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

本日の型

Mark. I wanted to get your read on something before Thursday.

マーク。木曜の前に、ご意見を伺いたいことがあって。

KEY I wanted to get your read on something. 支持ではなく意見を求める形。根回しの正しい入り口

32 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

My read. Not my vote.

意見な。票じゃなくて。

33 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Your read. If it's bad I'd rather hear it now than in the room.

ご意見です。よくない話なら、部屋で聞くより今聞きたいです。

34 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

(pause) Okay. That's a better sentence. Go.

（間）いいだろう。さっきよりいい言い方だ。話せ。

KEY I'd rather hear it now than in the room. 反対を先に吐き出させる。これで会議での不意打ちが消える

35 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Here's what's in it for your team. Your launch page sends traffic into a funnel that loses sixty-one percent before screen three.

あなたのチームの得はこれです。ローンチページが流す先のファネルは、3画面目の手前で61%を失っています。

KEY Here's what's in it for your team. 相手の利益を先に、はっきり宣言する

36 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

I know that number. It's on my dashboard every morning.

その数字は知ってる。毎朝ダッシュボードで見てる。

37 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

If we fix screens one through four, your conversion goes up without you touching the page. Does that change things?

1から4画面目を直せば、ページに手を入れずにあなたの転換率が上がります。それで見方は変わりますか？

KEY If we do X, you get Y — does that change things? 条件と見返りをセットにして、判断を相手に返す

38 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

...It changes things. Four weeks is still four weeks.

……変わるな。ただ4週間は4週間だ。

39 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Where would you need to see movement?

どこが動けば、受け入れられますか？

KEY Where would you need to see movement? 譲歩の条件を、相手の口から言わせる

40 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

Three weeks, and screen four stays as-is. I need one engineer back by the fifteenth.

3週間、それと4画面目はそのまま。15日までにエンジニアを1人返してくれ。

41 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Three weeks, screen four untouched, one engineer back on the fifteenth. I can do that.

3週間、4画面目は触らず、15日にエンジニアを1人返す。それでいきます。

42 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

Then I'm not against it.

なら反対はしない。

43 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Can I count on you in Thursday's meeting?

木曜の会議で、力を貸していただけますか？

KEY Can I count on you in Thursday's meeting? 最後に約束を取る。ここを言わないと根回しは無効

44 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

...Yeah. I'll say it out loud so David hears it from me, not you.

……ああ。デビッドには俺の口から言ってやる。お前からじゃなく。

45 **Kenji Sato** 新規事業開発部 PM（出向）

Thank you.

ありがとうございます。

46 **Mark Stevens** シニア・プロダクトマーケター

Kenji. Four hours ago you asked me for a favor. Just now you handed me a win. Same four weeks.

健司。4時間前、お前は俺に頼み事をした。今、お前は俺に得を渡した。同じ4週間だぞ。

47 **Priya Sharma** カスタマーサクセス・マネージャー

That's the whole thing. In this building, you don't ask people to help you. You show them how helping you helps them.

それが全部よ。このビルでは、助けてくださいとは言わない。助けることがどう自分の得になるかを見せるの。

KEY Show them how helping you helps them. 根回しは頼むことなく、相手の得を設計すること

48 **Priya Sharma** カスタマーサクセス・マネージャー

Sixty-four days left. Go win Thursday.

残り64日。木曜、取ってきなさい。

6 健司の英語は、どこが機能しなかったか

同じ提案が、8秒で警戒された

L16 I would appreciate your support very much.

NG 1

完全にお願いの形。相手にとっての得が一つも入っていないので、判断する材料がない。丁寧であることと、動く理由があることは別物。

L17 Are you asking me to agree before I've seen the data?

NG 2

根回しが「先に約束させる行為」に見えた瞬間、相手は警戒する。日本では礼儀にあたる事前の一言が、英語圏では票の先取りとして受け取られる。順番が逆で、先に渡すのは情報と利益、取るのは最後。

L22 (no answer)

NG 3

What's in it for me? に答えられなかった。これは準備不足ではなく、そもそも相手の立場から一度も考えていないという事実の露呈。マークの数字が健司の問題で壊れていることは、データにずっと書いてあった。

結論 内容は同じです。違ったのは、誰の得の話から始めたかでした。
英語の根回しは、頼むことではなく、相手の得を設計すること。

7 キーフレーズ ✕ → ○ (6)

左が健司の英語、右が実際に使われる形です。左は文法的に間違っていない。長さ・順番・立ち位置だけが違います。まず左を読んで、どこが引っかかるかを自分で言葉にしてから右を読むと定着が速くなります。

1 直訳「木曜の前に、あることについてあなたの読みを取りたかった」

I wanted to get your read on something before Thursday.

木曜の前に、ご意見を伺いたいことがあって。

✕ 文法は正しい。でも通らない

I would appreciate your support very much.

ご支持いただけると大変ありがたいです。

最初から支持を求めている。相手には「見る前に賛成しろ」と聞こえ、警戒される。

○ 実際に使われる形

I wanted to get your read on something before Thursday.

木曜の前に、ご意見を伺いたいことがあって。

根回しの正しい入り口。求めるのは support ではなく read、つまり意見。相手は評価する側に立てるので、断る理由がない。しかも意見を言ってしまうと、その人はもうその話に関与している。支持は、意見を聞き終えた最後を取る。

使う場面 会議の前に、キーマンを一対一でつかまえたとき。最初の一言として。

言い換え Can I get your read on this?

I want your take before I take it to the room.

Two minutes — I want to sanity-check something with you.

ドラマ内 L31 Kenji Sato : Mark. I wanted to get your read on something before Thursday.

2 直訳「あなたのチームにとって、この中に入っているものはこれです」

Here's what's in it for your team.

あなたのチームにとっての得は、これです。

× 文法は正しい。でも通らない

This project is very important for the company.

このプロジェクトは会社にとって非常に重要です。

会社の得は、目の前の相手の得ではない。
大きな主語は誰の行動も変えない。

○ 実際に使われる形

Here's what's in it for your team.

あなたのチームにとっての得は、これです。

相手の利益を先に、しかも宣言として置く型。ここで大事なのは主語を your team まで下げること。会社のため、市場のため、では動かない。その人の四半期の数字が、この提案でどう良くなるのかを名指しで言う。マークが動いたのは、彼のダッシュボードの数字が直る、と分かった瞬間だった。

使う場面 相手が「自分に何の関係が?」と思っている段階。

言い換え Here's the part that helps you.

This lands on your number, not just mine.

There's something in this for your quarter.

ドラマ内 L35 Kenji Sato : Here's what's in it for your team. Your launch page sends traffic into a funnel that loses sixty-one percent before screen three.

3 直訳「もし我々がXをすれば、あなたはYを得る。それは物事を変えますか」

If we fix screens one through four, your conversion goes up. Does that change things?

1から4画面目を直せば、あなたの転換率が上がります。それで見方は変わりますか？

× 文法は正しい。でも通らない

So please agree with my proposal.

ですので、私の提案に賛成してください。

命令に近い依頼。判断の余地を残していないので、相手は反発するか黙るしかない。

○ 実際に使われる形

If we fix screens one through four, your conversion goes up. Does that change things?

1から4画面目を直せば、あなたの転換率が上がります。それで見方は変わりますか？

条件と見返りをセットで置き、最後に判断を相手へ返す型。Does that change things? が効いていて、これは「賛成しろ」ではなく「あなたの計算は変わりますか」という問い。相手は自分の意思で動いたことになるので、あとで人前でも擁護してくれる。押した相手は守ってくれないが、自分で決めた相手は守ってくれる。

使う場面 相手の得を提示した直後。決断を促したいとき。

言い換え If you get X, is this a different conversation?

Does that move it for you?

Would that be worth four weeks to you?

ドラマ内 L37 Kenji Sato : If we fix screens one through four, your conversion goes up without you touching the page. Does that change things?

4 直訳「部屋の中でよりも、今あなたの反対を聞きたい」

I'd rather hear your objections now than in the room.

反対があるなら、部屋で聞くより今伺いたいです。

× 文法は正しい。でも通らない

Please do not oppose my proposal in the meeting.

会議では反対しないでください。

反対を封じにしている。相手は口を塞がれたと感じ、かえって会議で言いたくなる。

○ 実際に使われる形

I'd rather hear your objections now than in the room.

反対があるなら、部屋で聞くより今伺いたいです。

反対を先に全部吐き出させる型。封じるのではなく、場所を移す。ここで出た反対はこちらの準備材料になり、会議での不意打ちが消える。しかも「あなたの反対には価値がある」というメッセージになるので、相手の態度が軟化する。根回しの目的は賛成を取るのではなく、意外性を消すこと。

使う場面 相手が反対しそうだ分かっているとき。早い段階で。

言い換え Tell me where this breaks.

What would make you say no?

Poke holes in it now, please.

ドラマ内 L33 Kenji Sato : Your read. If it's bad I'd rather hear it now than in the room.

5 直訳「どこに動きが見えれば良いですか」

Where would you need to see movement?

どこが動けば、受け入れられますか？

× 文法は正しい。でも通らない

Please tell me your conditions.

条件を教えてください。

条件、と言うと交渉の駆け引きになる。相手は高く吹っかける側に回ってしまう。

○ 実際に使われる形

Where would you need to see movement?

どこが動けば、受け入れられますか？

譲歩の中身を、こちらから出さずに相手に言わせる型。先に譲ると、その譲歩が出発点になってさらに削られる。movement という柔らかい言葉を使うことで、要求ではなく調整の相談になる。マークが自分から「3週間、4画面目はそのまま」と出したから、健司はそれ以上削られずに済んだ。

使う場面 相手が「悪くはないが」と言った直後。最後の一押しの手前で。

言い換え What would you need to be comfortable?

What's the version of this you could live with?

Where's your line?

ドラマ内 L39 Kenji Sato : Where would you need to see movement?

Can I count on you in Thursday's meeting?

木曜の会議で、力を貸していただけますか？

× 文法は正しい。でも通らない

Thank you very much. I will send you the materials.

ありがとうございました。資料をお送りします。

約束を取らずに終わっている。会議の当日、相手は黙っているだけかもしれない。

○ 実際に使われる形

Can I count on you in Thursday's meeting?

木曜の会議で、力を貸していただけますか？

最後に約束を取る一言。ここを言わない根回しは、ただの説明で終わる。count on you は「当てにする」で、賛成よりも一歩踏み込んだ関与を求める形。この一言があったから、マークは「デビッドには俺の口から言う」とまで言った。黙っている賛成者と、声に出す賛成者は、会議での価値がまったく違う。

使う場面 合意ができた直後。その場を離れる前に必ず。

言い換え

Will you say that in the room?

Can I say you're on board?

Can I put your name on this?

ドラマ内 L43 Kenji Sato : Can I count on you in Thursday's meeting?

8 遠回し表現の読み解き

英語の職場では、否定や警告ほど遠回しになります。字面のまま受け取ると、警告を褒め言葉として持ち帰ってしまいます。本当の意味の欄を隠して、当てられるか試してください。

発言	言われた言葉	誰が	本当の意味
10	Do you.	サラ・ミラー	疑問符が無い。本音は「その自信が危ない」
17	Before I've seen the data?	マーク・ステューブンス	根回しが「先に約束させる行為」に見えた瞬間、警戒される
—	Do you. (疑問符なし)	上司	本当に分かっているのか、という不信
—	Let me think about it.	同僚	その場では断らないが、進める気は無い
—	Send me something and I'll take a look.	同僚	自分からは動かない
—	I'm not against it.	同僚	賛成ではない。反対もしない、が上限
—	Where are you on this?	上司	進んでいないだろう、という確認
—	Help me sell this internally.	上司	根拠が足りない。材料をよこせ
—	Let's align offline.	同僚	この場では話さない。裏で決めよう
—	I'd want to see the numbers first.	財務	現時点では賛成しない

9 音の変化

get your → ゲッチャ

/get jɔ:/ → /getʃə/

I wanted to get your read on something.

アイワネットウ・ゲッチャ・リード・オンサムシン

t と y が混ざる	get の t と your の y がぶつかると /tj/、つまり「チャ」の音に変わる
同じことが多発する	would you はウッジュ、don't you はドンチュ、let you はレッチュ
wanted to は「ワネットウ」	d が落ちて、to は弱まる

「ゲット・ユア」を探しているかぎり、根回しの入り口は聞こえません。

一対一だと相手はさらに崩します。get your → ゲッチャ、what's in it for me → ワッツィニツ・フォーミー、count on you → カウンタニュー、would you → ウッジュ、I'd rather → アイド・ラザ。

そして相槌が短くなります。Go. / My read. / Fine. のように1〜2語で返ってくるので、意味より先に「今どちらの番か」を追えるようにしておくと会話が続きます。

10 文法・語法の解説ポイント

動画では触れていない、文法・語法の「なぜそうなるか」。右上のタグは文法カテゴリです。

L6 four weeks of engineering is four weeks Mark doesn't get for the launch page

関係詞

後半は関係詞 (that) が省略された形。four weeks (that) Mark doesn't get で「マークが手に入れない4週間」。同じ名詞句を主語と補語に置いて「AはBでもある」と示す、トレードオフを説明するときの定型。

関連 目的格の関係詞省略 / 同一名詞の反復

L8 Don't lose the room. Win it before you walk in.

換喩

the room で「その場にいる人たち」を指す。物理的な部屋ではなく、そこに集まった意思決定者の総体。lose the room は「場の支持を失う」で、英語の会議語彙では最頻出の比喩のひとつ。

関連 the room / 場所で人を指す

L10 Do you.

イントネーション

疑問符が無い。相手の I know how to do this. を受けて、Do you (know)? の形を平叙で返している。字面は確認だが、実際には「本当に？」という不信の表明。英語の皮肉は、この「疑問文の形を平叙で使う」型が多い。

関連 平叙の疑問形 / 皮肉

L17 Are you asking me to agree before I've seen the data?

時制

ask + 人 + to do で「～するよう求める」。ここでの before 節は現在完了 (I've seen) で、「見終わっていない時点で」を表す。before I see より、まだ完了していないことが強調される。

関連 before + 現在完了 / ask O to do

L29 Your four weeks fixes his quarter.

単複

Your four weeks が単数扱いで動詞は fixes。期間・金額・距離をひとまとまりとして見るときは単数になる (Ten miles is a long way. と同じ)。「4週間という1つの塊」が主語になっている。

関連 期間の単数扱い

L37 If we fix screens one through four, your conversion goes up.

条件文

条件節も主節も現在形。これから起きることでも、if 節の中では will を使わない。主節が goes up と現在形なのは、予測ではなく因果を述べているため。will なら約束、現在形なら仕組みの説明になる。

関連 時・条件の副詞節 / 因果の現在形

L39 Where would you need to see movement?

仮定法

would を入れることで仮定の距離が生まれ、直接的な要求にならない。Where do you need～? だと詰問だが、would なら「仮にの話ですが」という含みが入る。交渉で条件を聞き出すときの標準形。

関連 婉曲の would / 条件の引き出し

11 多義語のワナ

よく知られている意味のまま読むと、意味が変わったり通じなくなる語です。

語	よく知る意味	この回での意味	例
read	読む	見解・見立て	I wanted to get your read on something.
the room	部屋	その場にいる意思決定者たち	Don't lose the room.
pre-book	事前予約する	票を先に押さえる (否定的)	Don't pre-book my vote.
What's in it for me?	その中に何が入っているか	自分にどんな得があるか	Don't be sorry. Be useful. What's in it for me?
movement	動き	譲歩・条件の変更	Where would you need to see movement?
count on	数える	当てにする・頼りにする	Can I count on you in Thursday's meeting?
as-is	そのまま	現状のまま手を入れない	Three weeks, and screen four stays as-is.
lose sleep over	眠りを失う	気になって仕方がない問題	Go find out what Mark is losing sleep over.

A. 空所補充 日本語を見て英文を完成させる

- 木曜の前に、ご意見を伺いたいことがあって。
I wanted to _____ your _____ on something before Thursday.
- あなたのチームにとっての得は、これです。
Here's _____ it for your team.
- それで見方は変わりますか？
_____ that _____ things?
- 反対があるなら、部屋で聞くより今伺いたいです。
I'd _____ your objections now _____ in the room.
- どこが動けば、受け入れられますか？
Where _____ you _____ to see _____?
- 木曜の会議で、力を貸していただけますか？
Can I _____ you in Thursday's meeting?

B. どちらが通るか 同じ内容を、会議で機能する形に

- 来週の会議で通したい提案がある。キーマンをつかまえた最初の一言。
(A) I would appreciate your support very much. (B) I wanted to get your read on something before Thursday.
- 相手が「自分に何の関係が？」という顔をしている。
(A) This project is very important for the company. (B) Here's what's in it for your team.
- 相手が反対しそうだ分かっている。会議での不意打ちを避けたい。
(A) Please do not oppose my proposal in the meeting. (B) I'd rather hear your objections now than in the room.
- 相手が「悪くはないが」と言った。最後の一押しの手前。
(A) Please tell me your conditions. (B) Where would you need to see movement?
- 合意ができた。帰る前に必ず言うべきなのは？
(A) Thank you very much. I will send you the materials. (B) Can I count on you in Thursday's meeting?

C. 和文英訳 「型」の再現

- 木曜の前に、ご意見を伺いたいことがあって。
ヒント: 支持ではなく意見を求めて入る

- あなたのチームの得はこれです。ページに触らずに転換率が上がります。
ヒント: 主語を your team まで下げる

- 1から4画面目を直せば、あなたの転換率が上がります。それで見方は変わりますか？
ヒント: 条件と見返りをセット → 判断を相手に返す

4. 木曜の会議で、力を貸していただけますか。

ヒント: 最後に必ず約束を取る

D. ロールプレイ 3秒で口に出す

1. 来週の会議で通したい提案がある。キーマンを廊下でつかまえた。最初の一言。

2. 相手が「自分に何の関係が？」という顔をしている。得を提示したい。

3. 合意ができた。その場を離れる前に、会議での約束を取りたい。

A. 空所補充

1. get / read
2. what's in
3. Does / change
4. rather hear / than
5. would / need / movement
6. count on

B. どちらが通るか

1. (B) **I wanted to get your read on something before Thursday.** — 最初から支持を求めると「見る前に賛成しろ」と聞こえて警戒される。求めるのは support ではなく read (意見)。意見を言った時点で、その人はもう関与している。
2. (B) **Here's what's in it for your team.** — 会社の得は目の前の相手の得ではない。大きな主語は誰の行動も変えない。主語を your team まで下げて、その人の数字の話にする。
3. (B) **I'd rather hear your objections now than in the room.** — 封じにいくと、かえって会議で言いたくなる。封じるのではなく場所を移す。出た反対はこちらの準備材料になる。
4. (B) **Where would you need to see movement?** — 「条件」と言うと駆け引きになり、相手は高く吹っかける。movement という柔らかい語なら、調整の相談として答えてくれる。
5. (B) **Can I count on you in Thursday's meeting?** — 約束を取らずに終わると、当日その人は黙っているだけかもしれない。黙っている賛成者と、声に出す賛成者は会議での価値がまったく違う。

C. 和文英訳 (モデル解答)

1. I wanted to get your read on something before Thursday.
2. Here's what's in it for your team. Your conversion goes up without you touching the page.
3. If we fix screens one through four, your conversion goes up. Does that change things?
4. Can I count on you in Thursday's meeting?

D. ロールプレイ (モデル解答)

1. I wanted to get your read on something before Thursday.
木曜の前に、ご意見を伺いたいことがあって。(型 1: I wanted to get your read on something before Thursday.)
2. Here's what's in it for your team. Your conversion goes up without you touching the page.
あなたのチームの得はこれです。ページに触らずに転換率が上がります。(型 2: Here's what's in it for your team.)
3. Can I count on you in Thursday's meeting?
木曜の会議で、力を貸していただけますか? (型 6: Can I count on you in Thursday's meeting?)

Cは表現が一致していなくても、型（語順と要素の順番）が同じなら正解です。Dは3秒で言えたかどうかだけを見てください。内容の正しさは問いません。



SIN英語

youtube.com/@sin_ai_eigo

動画で見る

本冊は動画の内容に対応しています。音声と合わせて使うと定着が速くなります。この回の本編は、チャンネルの再生リストから選んでください。



チャンネル
CROSSROADS 全10話
youtube.com/@sin_ai_eigo

CROSSROADS 全10話

01 着任初日の洗礼 割り込み

02 すれ違う意思決定 曖昧の解消

03 氷上のチームビルディング 雑談

04 紛糾するアイデア出し 反対する

05 キーマンへの根回し 1on1の説得

06 予期せぬ予算削減 タフな交渉

07 信頼を揺るがすミス 謝罪と代替案

08 チームの反乱と結束 リーダーシップ

09 リハーサルでの酷評 フィードバック

10 運命の最終プレゼン プレゼンとQ&A

日本の中堅IT企業から、ニューヨーク本社へ出向した佐藤健司の90日間を 追うシリーズです。英語音声＋日英字幕。1話につきキーフレーズ6本、全10話で60本。音声は合成音声を使用しています。登場人物・会社名・製品名・数値はすべて架空のものです。