



STEP 3 「音の壁」を確認 10分

- STEP 2 で書き取った英文を、下のスクリプトと照らし合わせて確認してください。間違えた箇所にはスクリプトに下線を引いておきましょう。
- スクリプトを見ながら音声を通して聞いて、1. で下線を引いた箇所を確認します。
- 右ページの「音の捉え方」を読んで、音声変化について理解を深めましょう。

STEP 4 「意味の壁」を確認 10分

- スクリプトと右ページの訳を見て、内容を把握します。意味が分からなかった箇所については、スクリプトと訳の両方を四角で囲みましょう。
- p. 032 の「語句解説」を読んで、語句について理解を深めましょう。



19

HM: Tell me, what does Thinktomi do? [01]

Rajasalu: Thinktomi is a Silicon Valley-based education company. We teach entrepreneurship and business education.

HM: Are you targeting more B2B or B2C type of clients?

Rajasalu: We initially started out targeting B2C, and we just found that that's a pretty challenging way to fill your classes 'cause it takes us a certain amount of resources to create awareness for your product, especially as a new company. And so we have pivoted to a B2B business model, which has worked out really well for us. And consequently, we've received a lot of referrals from doing that. [05]
[10]



20

HM: So, what do you do differently from normal education classes, either online or in the classroom?

Rajasalu: Thinktomi is bucking the trend of online. We try to use that as a supplement to our classes. Our primary course is done in person. We really feel like interacting with students and building relationships is a key part of entrepreneurship, and we can do, best do that in person. So, for example, if we're talking about venture capital or acquisitions in one of our courses, we might be talking about an acquisition that happened right here in Silicon Valley just last week, so it keeps it very current and relevant. [15]
[20]

HM: What makes you so passionate about education?

Rajasalu: You know, I spent the last 10 years working in education and seeing what a difference it makes in people's lives. I really fundamentally believe that education is the answer. It opens up people's minds. It gives them a chance to get in the door of somewhere they wouldn't have been able to get into previously. And so, if you wanna move up in your career or if you wanna start a company or whatever it might be, it all begins with education. [25]

音の捉え方

自然な英語のリズムに慣れよう



スピードが非常に速かったですね。さらに、音と音がつながっている部分も多くありました。6行目の fill your classes や、17行目の if we're talking about など、文字にすればなんとなく理解できる部分が、耳から入ると非常に難しく感じられたのではないのでしょうか。23行目の what a difference it makes in の a(冠詞)、it(代名詞)、in(前置詞)などがかなり弱く発音されているのも、聞き取りづらい要因ですね。でも、これが英語の自然なリズムですので、音の変化を理解したら、シャドーイングなどでしっかり自分のものにしていきましょう。

他に、tの音が崩れて r に近い音になっているのも、難易度を増している原因の一つです。例えば、4行目の B2B は「ビールビー」、B2C は「ビールシー」のように聞こえますね。あえてその発音を練習する必要は

ありませんが、耳から入ってきたら聞き取れるようにしておきましょう。

語彙増強のために必要なこと

また、今回は「音の壁」だけではなく、「意味の壁」、つまり語句も全体的に難しかったと思います。知らない表現には印を付け、相当する訳語にも印を付けた上で、何度もリスニングやシャドーイング、音読をしましょう。日本語訳を見なくても、「音声を聞いて意味が取れる」ようになることが大切です。ただ、それだけで語彙が完全に定着するわけではないので、英語を聞いてパッと意味が日本語で言えるようになることを目指しましょう。ポキャビルについて、詳しくは Track 23 の「ギモン解決 BOX」も聞いてみてください。

訳 HM (インタビュアー): 教えてください、Thinktomi は何をする会社ですか？

ラジャサル: Thinktomi は、シリコンバレーを拠点とした教育企業です。私たちは起業の心得とビジネス教育を教えています。

HM: ターゲットにしている顧客タイプは、法人ですか、それとも一般消費者ですか？

ラジャサル: 初めは一般消費者をターゲットにスタートしましたが、それはクラスを満員にするにはかなり難しいやり方であることが、すぐに分かったんです、というのも、特に新しい会社として、製品を知ってもらうためには、こちら側にもある程度のリソースが必要になるからです。そこで私たちは法人向けのビジネスモデルに方向転換しましたが、それがとてもうまくいきました。結果として、それをするのでたくさんの紹介を受けるようになりました。

HM: では、御社は、オンラインまたは教室で、普通の授業と違うことをされるのは何ですか？

ラジャサル: Thinktomi はオンラインの流れに抵抗し

ています。それ(オンライン)は教室での授業の補完として使うようにしています。主要な講義は対面で行うのです。受講生とやりとりしながら関係を築くことが起業精神の大事な部分だと感じていますし、それは面と向かって行うのが一番です。ですから、例えば、ある講義で投資会社か企業買収の話をするのであれば、ここシリコンバレーでつい先週あった企業買収の話をしたりすることもあります、そうすることで、最新かつ現状に即した内容が維持できるのです。

HM: 教育に対して、何があなたをそこまで情熱的にさせているのですか？

ラジャサル: まあ、私はこの10年間、教育の仕事をしてきて、それが人々の生活にどんな違いをもたらすかを見てきました。私は本当に心の底から、教育こそが答えだと信じています。教育は人々の心を開かせるのです。以前は入れなかったような場所の扉を開ける機会を与えるのです。ですから、キャリアアップをしたいのであれば、または、会社であれ何であれ始めたのであれば、全ては教育から始まるのです。