



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. 028 の「語句解説」を読んで、語句について理解を深めましょう。



15

My name is Catherine, and I live here in Silicon Valley. Right now, I've started my own business, and I'm consulting with entrepreneurial organizations and startups. [01]

It's a company — I just launched it, it's called Heartline Consulting — to help people or businesses get to the heart of their business and bring it out in the world. Whether it's, um, a program they want or an idea or a concept. So, I offer a whole range of services, and right now, I'm working with a couple startups. [05]



16

Well, startups have, first of all, they need to define who they are and what they offer. So, if they're, the company—I'm with now wants to develop a new logo, or a style guide, or the art behind the business, I would outsource that. And by that, I mean I would go find the right design agency who could fill in the gap and complement the services or the, the skills that I don't have. And so, in essence, you're developing a team of other, either agencies or people or consultants who could offer a service that you don't necessarily have or that they need. [10] [15]

I'd say that what is my driving point of why I started this business and why I called it Heartline Consulting, because I feel that in everybody, whether it's a business or an individual, there's a passion in them that needs to come out, which is sparking the whole entrepreneurial movement around our world. So, the purpose of me starting the company was to guide people to find that passion that comes through the heart and bring it into the world. [20] [25]

音の捉え方

手ごわい素材は、何度もじっくり聞き込む



今回は、「意味の壁（知らない語彙や文法構造のため内容把握が難しい）」も、「音の壁（音声変化やスピードに付いていけず聞き取れない）」も、かなり高めでしたね。

「音の壁」について言えば、特に前半部分、自分のビジネスを紹介しているところが手ごわかったのではないのでしょうか。緊張か気負いがあったのか、1文の後にポーズを入れず、かぶせるように次の文を言って、それを途中まで言ったところで一息ついてまた続ける、という箇所が幾つかあります。例えば、4～6行目の、I just launched it, it's called ... in the world. などです。こういう話し方は割合とよくあり、理由もさまざまです。例えば、相手に反論させないために、あえてこのように話す場合もあります。こういう英語は、腰を据えて繰り返し聞き、話し方の特徴やリズムをつかみ、慣れていくしかありません。

その他の部分では、5行目の to help people or businesses や7～8行目の a whole range of services

など、音が早くつながっている部分が多いですね。複数形もちゃんと聞き取れていますか？ 文法知識も大いに活用しましょう。

文法知識が理解のカギに

文法の側面からさらに言えば、考えながら話しているために、文の構造が変則的になって崩れているところもあります。例えば、10行目の if they're, the company— ... の部分では、最初は一般論として「私の顧客は」と話し始めたのですが、具体例として、現在お手伝いしている会社の話をしようと考え、the company と言い換えたのでしょう。

このように構文が難しい場合は、スクリプトをじっくり読み込んで理解を深めてから、再度聞いてみましょう。また、音声変化についていけない場合は、スクリプトを見ながら、音がどう変化しているのかを簡単な記号で書き込んでから聞くとよいですよ。

訳 私の名前はキャサリンで、ここシリコンバレーに住んでいます。今ちょうど、自分のビジネスを始めたところで、起業家の組織やスタートアップのコンサルティングをしています。

それは——立ち上げたばかりの会社で、ハートライン・コンサルティングというのですが——個人や企業がビジネスの核心をつかみ、世の中に発信するのをお手伝いする会社です。彼らが求めているのがプログラムであれ、アイデアであれ、コンセプトであれ。ですから、私はありとあらゆるサービスを提供していて、現在、数社のスタートアップと取引しています。

スタートアップは、何よりもまず、自分たちがどんな存在なのか、そして自分たちが何を提供するかを定義する必要があります。ですから、もし彼らが——私が今取引している会社が、新しいロゴだとか、スタイルガイドだとか、ビジネスに関わるアートだとかを作

成したいというのであれば、私がそれを外注します。そうすることによって、つまり、私の持っていないサービスやスキルを補完してくれる、隙間を埋めてくれる適切なデザインエージェンシーを探すのです。要するに、自分が必ずしも持っているとは限らない、あるいは、取引相手が必要としているサービスを提供できる、他のエージェンシーや個人やコンサルタントとチームを作り上げることになります。

私がなぜこのビジネスを始めたか、なぜそれをハートライン・コンサルティングと名付けたかという原動力をお話すると、私が感じているのは、誰の中にも、企業であれ個人であれ、それらの中には外に出してやらなければならない情熱があって、その情熱がこの世界中の起業活動全体に刺激をもたらしているということです。ですから、私が会社を立ち上げた目的は、人々が心から湧き上がるそうした情熱を見つけ、それを世に出すための道案内をすることです。