

English Career Paths to Success

世界の扉を開くキャリアと英語

Kayoko Shiomi
Richard Silver
Chandra M. Durning

S SEIBIDO

は し が き

グローバル化が進む現在、ビジネスや政治・経済はもとより、音楽・スポーツ・教育・医療・メディア等あらゆる分野で今後英語を使用して仕事をする機会はますます増えていくでしょう。毎年10名以上の日本人選手がメジャーリーグで活躍する時代に象徴されるように、今では英語とは無縁と思っていた人々も、夢を追いかけていくうちに英語を使う環境に身を置くことになるかもしれません。

本書では、将来、世界を舞台に活躍したいと願っている学生、あるいは英語を使って仕事をしたいと思っている学生のために、さまざまな職場で英語を用いて働いている方々を紹介しています。

本書に取り上げた職業は、旅行代理店経営者、ジャーナリスト、広告クリエイター、客室乗務員、野球（プロ野球、メジャー、WBC）選手の通訳者、音楽療法士、ビジネスマン、英語教室主催者兼教師、ホテルスタッフ、チアリーダー、ファッションデザイナー兼ブティック経営者、ヘッドハンター、シェフ、マーケティングコンサルタント、国連職員、グラフィックデザイナー、日本語教師、プロバスケットチームのマネージャー、翻訳家と多岐に及びます。

この本を使用することにより、受信能力だけでなく発信能力も含めた英語の総合能力（Vocabulary, Grammar, Reading, Listening, Speaking, Writing）を伸ばしていくことができます。また、英語を用いる職業のさまざまな内容を知ると同時に、異文化ビジネスにおける苦労や工夫点・コツを学ぶことができます。

本書の特徴

- ①語彙、読解、文法、リスニング、英作文、会話、アクティビティを含む総合教材
- ②英語を使う職業を全20課に取り上げて紹介
- ③各課は5ページで構成され、半期でも通年でも使用可
- ④英語による情報受信力と同時に発信力も養う
- ⑤仕事の内容と職場における英語コミュニケーションの工夫点を紹介
- ⑥各分野のキャリアに必要な条件やアドバイスを掲載
- ⑦TOEICスタイルの文法とリスニング（part 1, 2, 3, 4）練習を導入
- ⑧巻末に各課の主要単語リストを掲載
- ⑨ReadingとListening、会話部分のCDあり

各 Unit の構成 (Unit 1 ~ Unit 20)

- (1) 仕事の内容説明
- (2) 語彙練習
- (3) リーディング
- (4) 読解 (True/False) 問題
- (5) 文法
- (6) リスニング
- (7) ライティング
- (8) 会話練習
- (9) アクティビティ
- (10) 各職業に関する情報とアドバイス

リスニング箇所は TOEIC® 形式のリスニングに準じて、各ユニット 1 つの Part (写真描写、応答問題、会話問題、あるいは説明文問題) を順番に導入しており、TOEIC® 試験のリスニング対策を行うこともできます。

アクティビティのセクションはオプショナルセクションです。クラスの時間に合わせて前もって予習し、各自調べたことをもとに発表やスピーチ、デモンストレーション、ディスカッション、ロールプレイ、アナウンスを行うことにより英語の発信力を養成することができます。

学習者はこの総合教材を使用することにより、英語の 4 技能を伸ばすことができます。本書で、読者が仕事のバーチャル体験をしながら、さまざまな職業についての知識や職場で使用する英語表現を身につけ、将来のキャリア形成や職業選択の可能性を広げる一助となれば幸いです。

最後に本書を作成するにあたり、数々のご助言をいただきました(株)成美堂、菅野英一氏に心より感謝いたします。

著者

CONTENTS

Unit 1	Travel Agent	1
	(旅は心のビタミン！豊かな感動のステージ(旅先)に！)	
Unit 2	Freelance Journalist	6
	(憧れの銀幕ハリウッドスターへインタビュー)	
Unit 3	Creative Director	11
	(世界の人々に響く広告クリエイション)	
Unit 4	Flight Attendant	16
	(快適な空の旅を演出)	
Unit 5	Olympic・MLB・WBC Interpreter	21
	(スポーツの未来を伝える)	
Unit 6	Music Therapist	26
	(心と体を癒す音楽療法)	
Unit 7	Businessman	31
	(ビジネスマンは民間外交官)	
Unit 8	English Language School Owner・Teacher	36
	(世界の扉を開く英語)	
Unit 9	Hotel Clerk	41
	(世界のVIPをおもてなし)	
Unit 10	Cheerleader	46
	(ゲームに華を添えるチアリーディング)	
Unit 11	Fashion Designer	51
	(あなたらしさをプロデュースするファッション)	
Unit 12	Executive Search Consultant	56
	(会社と人を結びつけるエグゼクティブヘッドハンター)	

Unit 13 Restaurant Owner・Chef	61
(情熱のスペイン料理を心ゆくまで)	
Unit 14 Narrator・Emcee	66
(声を通して人とつながるナレーター・MC)	
Unit 15 Marketing Consultant	71
(グローバルビジネスに必要なマーケティング戦略)	
Unit 16 UN Worker	76
(世界の舞台で活躍：国際人道支援)	
Unit 17 Graphic Designer	81
(商品に輝きを与えるディスプレイデザイン)	
Unit 18 Japanese Language Teacher	86
(日本と世界の架け橋を担う日本語教師)	
Unit 19 Professional Sports Team Manager	91
(新生プロバスケットボールを裏から支える)	
Unit 20 Translator	96
(翻訳が可能にする著者とのバーチャルな出逢い)	

Travel Agent

旅は心のビタミン！
豊かな感動のステージ(旅先)に！



Masahiko Takinami

仕事の内容

旅券やホテルの手配・ツアー企画・
ツアーガイド

旅行業務でのク
レーム対応などは大変です
が、お客さまから喜んでいただく
ことも多くあります。楽しい旅作りの
役に立てることはもちろん、旅のお手
伝いをするによって多くの人
と知り合いになれることが
大変魅力です。

Vocabulary Preview

Match each word with its Japanese definition.

- | | | | |
|------------------|-----|------------------|-----|
| 1. reservation | () | 6. assumption | () |
| 2. itinerary | () | 7. inconvenience | () |
| 3. relevant | () | 8. fluid | () |
| 4. accommodation | () | 9. guarantee | () |
| 5. complaint | () | 10. handle | () |

- | | | |
|-------------|------------|----------|
| a. 不便・迷惑 | b. 関連する | c. 宿泊設備 |
| d. 詳細な・徹底的な | e. 仮定・想定 | f. 流動的な |
| g. 旅程 | h. 予約 | i. 苦情・不平 |
| j. 保証する | k. 対処・処理する | l. 観光(の) |

Reading

Read the following passage.



1-02

Masahiko Takinami, president of Boston International Travel, has been working as a travel agent for more than 20 years. He is now based in Boston, but as a result of his work he has lived in Chicago, New York, Seattle, and Miami. Takinami mainly arranges airline tickets, hotel reservations, and bus tours to famous sightseeing spots in Boston. However, as more and more Japanese baseball players now play in the Major Leagues, he has started to organize tickets to baseball games for Japanese fans. As well as advising those who wish to travel in the US and see MLB games, he

also helps Japanese players for the Boston Red Sox and their families adjust to life in Boston.

Takinami says that a travel agent has to listen to customers' needs. In order for them to create their own itineraries, he provides relevant information regarding a
5 choice of airlines, accommodations, and sightseeing spots. His advice, of course, will differ according to the customer's interest, budget, and travel period. Furthermore, when explaining guided package tours, he must tell the customers about the features of the tour, including the price, insurance programs, cancellation policy, and any restrictions. In this way, a travel agent can help his or her customers make the best
10 choice for their business trip or holiday travel.

A travel agent's job is enjoyable, but it can be challenging, especially when customers make complaints. Takinami points out that there are different business practices he has to keep in mind when resolving Japanese customers' complaints in the U.S. One common complaint comes from the overbooking of hotels. American
15 hotels tend to accept more reservations than their actual room capacity on the assumption that some people will cancel. Quality Japanese inns would never do this. In case of overbooking, a hotel might move the customers to higher-grade rooms or to another hotel. However, instead of apologizing sincerely, they may simply explain that the situation could not be helped because of overbooking. Thus, the response of
20 the U.S. staff can make a Japanese customer angry.

Because of his cross-cultural experience, Takinami understands the customers' anger and frustration. He says the first thing he does in such a situation is to apologize for the problems and inconvenience caused, even when it is not his fault. He recognizes that customers want to use him as an outlet for their anger since often
25 they cannot express their feelings directly to the hotel staff because of the language barrier. Only after the customers have calmed down does he take a complaint to the American hotel.

In the event of a complaint, Takinami tries to explain logically to the American hotel staff, in a business-like manner, what the problem is and what the resulting
30 situation is. After that, he suggests a solution in the hope of resolving the matter. In contrast, when dealing with Japanese counterparts, Takinami often makes an emotional appeal. For example, he might make a request while citing the strength or length of the relationship between his company and the hotel, a common way of doing business in Japan. In American society, however, this kind of approach would
35 not be appropriate as business ties are more fluid, and there is no guarantee that a client will continue to work with you in the future.

According to Takinami, while handling complaints as a travel agent is difficult, the reward of seeing tourists enjoy their trips and take home memorable experiences more than makes up for it.

Notes

Boston Red Sox アメリカメジャーリーグ、アメリカンリーグ東地区所属のプロ野球チームで、本拠地はマサチューセッツ州ボストン市にある。

Reading Comprehension

Write T if the statement is true, F if it is false.

- 1 Takinami arranges tours not only to famous sightseeing spots but also to Major League Baseball stadiums in the United States. ()
- 2 American hotels are likely to take more reservations than their actual room capacity in order to avoid having empty rooms, just like Japanese inns. ()
- 3 Staff at American hotels do not consider overbooking to be a major inconvenience to their guests. ()
- 4 When the hotel rooms in the US are overbooked, most Japanese customers are able to express their anger and frustration in English. ()
- 5 Complaints between business partners in the United States are usually made in a logical manner, without appealing much to emotions. ()

Grammar

Select the best answer to complete the following sentences.



- 1 Travel agents help customers () their vacation trips by listening to their needs and preferences.

a. plan c. planning
b. planned d. have planned

- 2 Hotels may overbook rooms () the assumption that some people will cancel their reservations.

a. to c. on
b. for d. in

- 3 Mr. Thompson made a new proposal in the hope of () the financial situation of his company.

a. improve c. improving
b. to improve d. improvement

Listening Comprehension

Listen to four statements about each picture and select the best answer.



1-03

1



A. B. C. D.

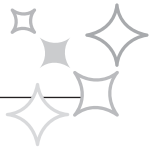
2



A. B. C. D.

Writing

Fill in the blanks and complete the sentences.



- ① 私は旅行案内業者として10年間働いています。

I've been () () () travel agent for 10 years.

- ② レストランでは喫煙は禁じられていることを覚えておいてください。

() () () that you are not allowed to smoke in restaurants.

- ③ 旅程によると、今日は昼食後現代アート美術館に行きます。

() () the (), today we will be visiting the Modern Art Museum after lunch.

Speaking

Practice the following conversation. Then, change the underlined expressions and create your own dialogues.



1-04

A customer (A) is talking to a travel agent (B).

- A. Is there a good package tour to Sydney in March?
B. Yes. This spring package is very reasonable.
A. What's included in the package?
B. It includes airfare, hotel, and breakfast.
A. Are any sightseeing tours included?
B. No, but we do offer tours for an additional fee.

Announcement

Listen to the travel agent, fill in the blanks and practice making the announcement of the tour



1-05

Good morning. I'm your ¹() (), Mary Gordon. Today, we will first ²() () a bus tour around mid-town and visit Central Park. After that, we'll have lunch at a famous ³() () nearby. In the afternoon we will take a boat to the Statue of Liberty. Then, we will go to China Town ⁴() (). In the evening we will visit the observation deck of the Empire State Building to see a panoramic night view of New York City. I hope you will ⁵() () () today.



～旅行業界で仕事をしたいと考えている人へ～

- ◆旅に関しては、本やテレビ・インターネットなどで興味のある国の情報を集め、実際に国内外を旅して見聞を広げると共に、異国文化に触れ、さまざまな国や文化による習慣や価値観の違いを肌で体験してみることが大切。
- ◆ツアーコンダクターとして仕事をする場合は、「旅程管理主任者」あるいは「旅行業務取扱主任者」の資格が必要です。
- ◆海外で仕事をする場合には、業務知識、コンピューター(ワードやエクセル、航空会社の端末)知識にプラスして、英語を中心とする語学力が要求されます。

～仕事に必要なコミュニケーション力～

- ◆初対面の人でも季節の挨拶や衣食住、スポーツなどの話題を取り上げ、自分から話しかけていくとビジネスをする時にもスムーズに会話に入っていきます。
- ◆仕事では、航空会社やホテル側との交渉力とクレーム処理のコミュニケーション力が必要となります。

好きな言葉

具体的に動けば具体的な回答が出る。