

As a young boy, / I was always aware [that [what people said] was not always [what they really meant or felt]].

I also knew [that it was possible <to get others <to do [what I wanted]>> / if I read their real feelings and responded appropriately to their needs].

内容Check!

問 次の各文が正しければ ( ) に○を, 誤っていれば×を記入しなさい。

- As a young boy, the writer could read people's real feelings. ( )
- The writer was able to tell if it was safe to keep trying to make a sale. ( )
- Even if someone tells you to go away with a closed hand, you can keep trying. ( )

覚えておきたい表現

be aware that ... 「…だということに気づいている」

ℓ.1 : As a young boy, I **was** always **aware that** what people said was not always what they really meant or felt. 「少年の頃, 私はずっと, 人が口に出すことが, 必ずしも本当に言いたかったり感じたりしてはいることではないと気づいていた。」

• be aware that ... 「…だということに気づいている」: 名詞を続ける時は **be aware of + 名詞** にする。

Ex. I **was aware that** someone had been following me. 「私は誰かが私のあとをついてきていることに気づいていた。」

get A to do 「A に…させる; …してもらう」

ℓ.2 : I also knew that it was possible to **get** others **to do** what I wanted 「自分が望むことを人にしてもらうことが可能だということも, 私は知っていた」

• get A to do 「A に…させる; …してもらう」: 同じ意味を使役動詞 have で表す場合は原形不定詞を用いて have A do (to は不要) となるので注意。

Ex. I'll **get** her **to come** to school tomorrow. 「彼女に明日学校に来てもらいますよ。」

• it was possible to do 「…することは可能だ」: 形式主語の構文。真の主語は to 以下。

keep ...ing 「…し続ける」

ℓ.9 : I knew it was safe to **keep trying**. 「粘っても安全だということが私にはわかっていた。」

• keep ...ing 「…し続ける」: keep on ...ing とほぼ同じ意味。

Ex. My little niece **kept crying** all night. 「私の小さなめいはいは一晩中泣いていた。」

No matter how ... 「どれほど…であろうとも」

ℓ.10 : **No matter how** negative they may have sounded, their open hands showed me that they weren't aggressive. 「どれほど否定的に聞こえたとしても, その開いた手が, その人が攻撃的ではないことを私に示していた。」

• no matter how ... 「どれほど…であろうとも」: how の次には形容詞か副詞, その後ろに S + V が続く。他に同様の表現としては no matter what ... 「何が…であろうとも」, no matter who ... 「誰が…であろうとも」, no matter where ... 「どこで…であろうとも」がある。

Ex. **No matter how** much he drinks, he never gets drunk. 「どんなにたくさん飲んでも彼は決して酔っ払わない。」

整理しよう! \*段落要旨・構造\*

1 子供の頃の経験

• 人の言葉と本音との違いに気がついていた。

◆ ℓ.2 **also** 「また: 列挙・追加」

• 人の本当の気持ちを読んで適切に対応すれば, 自分の望みどおりに人を動かせると知っていた。

• 11歳で訪問セールスをしていた時, 買ってくれる人かどうか見分けられた。

2 買ってくれるかどうかの見分け方

• 拒否の言葉を口にしても, 開いた手のひらが見えると, セールストークを続けても安全。

◆ ℓ.11 **On the other hand** 「他方: 対比」

• 断る調子が優しくても, 指差していたり, 手を閉じたりしていたら引き際。

背景知識

●しぐさを読む

身振りは感情を外界に示す「非言語コミュニケーション」の1つとされる。非言語コミュニケーションには, 他に, 表情や声の調子なども入る。本文はこうした非言語コミュニケーションを読み取る能力を営業成績に結びつけた人の体験談だが, 「セールス・テクニックとして, 非言語コミュニケーションを読み取る能力は必要不可欠である」とは実際に言われていることである(『ウソを見破る心理学』p.84)。

言語表現と非言語表現の食い違いがある場合, 非言語表現の方がその人の本心を表し, 言語表現の方はうそをついていることになる例があるという。ある実験では, 新人看護師たちにあるショッキングな内容のフィルムを見せた。そして, その看護師たちに, フィルムが「とても楽しいものだった」と他人に説明させ, その様子を観察した。看護師たちは他人にフィルムの内容を説明している間, 落ち着きがなく相手の目をまっすぐ見なかったり手で顔を触ったりした。アメリカの心理学者エクマンの研究でも, 人はうそをつく時には口や鼻など顔を触る回数が増えるとされている。このように相手の表情や動作, 手足の動きなどのボディランゲージを手がかりに, 相手のうそを見破ることはある程度は可能なのだ。

【深めたい人に】: 樺旦純『ウソを見破る心理学』(日本実業出版社, 2002年)