



やぶにらみの国際人論

はん ざ ひで お
半 沢 秀 郎*

1. はじめに

「国際化」が叫ばれ、「国際人」の養成が急務と言われている。この状況は、幕末に「尊皇攘夷」の風が吹き荒れ、「勤王の志士」が輩出した状況に似ているように思えてならない。「勤王の志士」を名乗るといっばしの国士として持てはやされたように、「国際人」を称するとなにかにつけてチャホヤされる近頃である。

ところで勤王の志士にピンからキリまでいたように、国際人がそうであってもなんら不思議ではなく、むしろその方が健全な姿と言えよう。しかし日本人は国際人という言葉に弱く、味噌も糞も一緒くたに有り難がる場所がある。

「国際人養成海外ツアー」といった旅行会社のキャッチフレーズは、この辺の心情を巧みに衝いた傑作と言えよう。しかし我が国への風当たりが強い当今、ピンからキリまで一緒くたに有り難がる時期は過ぎ、この辺で国際人の分類やランク付けをしておく必要があるのではなかろうか。

2. 日本人は No.1 国際人!

国際人の条件として、「相手の国の歴史、風土、文化を理解し」といったことはよく聞くところである。しかしこれらの点をすべて満たすことは不可能であり、この点でこの条件は建前論にすぎない。

アフリカのナイジェリアで仕事をしていた時(1977年)、現地の測量会社にアルバイトに来ていたイギリスの大学生とビールを飲みながら話したことがある。彼が尋ねてきた。「イギリスの新聞によると、日本では大気汚染がひどいため皆ガスマスクをつけているそうだが、お前は持っているか?」、「持っていない」、「どうして?」、「高くて買えないんだ」、「どのくらいする?」、「30ペンス(当時のレートで120円)もするんだ」。一瞬狐につままれたような彼の表情は今でも忘れられない。

この類いの話は枚挙に暇がないが、こと程さように外国人の他国の理解の程度など知れたものである。それに比べ、世界の国々の歴史、風土、産業についての日本人の知識は飛び抜けており、この点(=建前論)からすれば、日本人が No.1 国際人であることに疑問の余地はない。

3. 国際人とは

1973年の石油ショック後国内市場は停滞し、我々建設業者は、オイルダラーで空前の建設ブームを迎えた中東に雪崩をうったように進出した。日本人が海外に出る時の典型的なパターンである。言葉はもち論、中東の歴史や文化云々についてほとんど無知な状態で、外国人との付き合いが始まる。この瞬間から本人の意志とは無関係に、いやが応でも国際人とならざるを得ない。

この点からすると国際人とは、「外国人との付き合いが生活のかなりの部分を占める人」というあたりに落ち着くのではなかろうか。「生活」には、我々のようなビジネスから、政治、外交、学術、それに日常生活そのものまでいろいろなケースが含まれるが、問題なのは「付き合い方」である。「付き合い方」にこそ、国際人としての分類やランク付けがある。

4. 流暢な英語は必要か

外国人とコミュニケーションするためには共通の言葉が必要である。国際人の分類を行う前に、この問題について若干私見を述べてみよう。筆者は英語でコミュニケーションする機会が多いため、ここでは英語を取り上げてみる。

初めてロンドンに出張した時(1976年)英語はわずかに話せたがヒアリングには全然自信がなかった。ヒースロー空港の入国管理事務所で、「What is the purpose of your visit here?」と聞かれ、意味がわかるまで5,6分かかった記憶がある。たどたどしいにも程遠い英語で答えた。「The purpose of my visit is to have discussion with British consultant on civil engineering work in Iraq」。係員はニヤリとして、「Do you think you can discuss with British consultant by your poor English?」。

全然腹も立たなかった。むしろ爽快な気分となり、猛烈な闘志が湧いてきた。そのせいかコンサルタントとの会議では、一か月近くももめ続けてきた圧密沈下の問題を一日で解決することができた。

この体験後テープの類いで一応勉強したが、ある時、我々が日本語で外国人とコミュニケーションする場合、どんな下手な日本語でしゃべられても理解できることに気付いた(実に都合のいい気付き方である)。どんなにペラペラな日

*東亜建設工業株式会社 技術研究所長

本語でしゃべられても、中身がなければ相手にしないし、逆にどんなに拙くても、「仲々いいこと言うじゃないか」となればそいつと真剣にコミュニケーションしようとする。英語も同じはずである。その結果自然と英語もうまくなる。身辺を見まわすと、どうもこの考えに間違いなさそうである。

一方筆者の海外工事での職務が主として欧米コンサルタントとの交渉であるせいか、立派な英語を書くことは大事なことのようには思える。最近ではそうでもなくなったが、コンサルタントとの会議に提出する書類をイギリス人技術者にチェックして貰うことを欠かさなかった時期がある。

ところで英語のチェックに限らず外国人を使う時、その費用をネゴするのが筆者の楽しみでもある。何時だったかコンサルタントとの交渉に、アメリカの一流大学の教授を雇ったことがある。例のごとくネゴ。「ところで Mr. 半沢、私の時給はどのくらいか?」、「25ドルではどうかな」、「冗談ではない、今まで50ドルを切ったことはない」、「我が社は貧乏だから25ドル以上出せない」、「頼む、45ドルは出してくれ」。結局40ドルで折り合った。

5. 国際人の一分類法

中東での建設工事と、それに伴う欧米コンサルタントとの交渉に携わった経験を通じ、独断と偏見のそしりを受けるのを覚悟のうえ、民間会社における国際人の一分類を以下に示そう。

「A」型：別名竹槍型。日本での考え方や規準が世界に通用すると信じて疑わないタイプ。ある意味で典型的な日本人である我々建設業者の専売特許的なところがあり、この点からすると一概に否定できない。ただ最後までA型にとどまった場合、竹槍がボロボロになっても振りまわし、その結果満身創痍となって帰国する。

「B」型：A型の裏返しで相手の主張にたちまち同意を示し、決して相手と衝突しようとししない。これもA型と同様、我々が初めて外国人と接する時の典型的なタイプである。筆者の経験によると、B型は外国人から最も軽蔑されるタイプである。もっとも、本人がこの点に気付いていないことに悲喜劇がある。「日本人は脅しに弱い」、という外国人が我々に持つイメージは、B型国際人の活躍に負うところ大である。

A型、B型に共通することは、「相互互譲の精神」、「小異を捨て大同を採る」、といったお題目を信じて疑わないところである。

筆者の友人で、現在日本の代表的建設4社のクレーム処理に当たっているイギリス人土質屋と、最近ロンドンのパブで飲んだ。何が問題になっているかを簡単に説明した後、彼は肩をすくめ、「Japanese contractor is too nice to the client」と言った。「こちらが譲れば相手は笠にかかって攻めてくる」、のが常識の社会もある。

「C」型：流暢な英語を話し、話題豊富で趣味高尚、間違っててもスープを音を立てて飲んだりしない。しかしどういうわけか、いざという時まったく役に立たない。「脅しに弱い日本人」のイメージを高めるうえで、B型と同様その貢献度は大きい。

「D」型：別名マシンガン型。竹槍を近代兵器に持ち代えたタイプ。相手の隙を素早く見つけ攻撃すると同時に、不利な状況でも言辞を弄し、必ず相手の譲歩を引き出す。お題目を排し相手を言い負かすことに徹する。最も頼りになると同時に、外国人の怒りも買うが尊敬も受ける。

更に、政治、経済、外交、学術、などの分野で、世界的な評価を得、かつ世界の指導者と五分にやりあえる「E」型国際人が挙げられるが、このタイプは大抵の民間会社では必要ない。

6. おわりに

国際人の養成が急務と言われている。しかし筆者の見るところ、日本には相当数の国際人が育っていると言えよう。問題なのはその分類やランク付けである。勤王の志士のランク付けは、国内問題であると同時に歴史の流れとして、短時間に自然淘汰されたが、国際人のそれはそうはいくまい。下手をすると、「日本人はチンプンカンプンなお題目を唱える脅しに弱いエゴイスト」、といった評価が定着しかねない。国際人のランク付けが今ほど大事な時はあるまい。

ところで外国人を我が国に迎えた時、筆者は何型国際人として彼らに対処するのだろうか?、はなはだ自信のないところである。

(原稿受理 1988.11.29)