

日台アライアンスの現場から ～通訳を上手に使いこなすテクニック～

Taipei Computer Association 東京事務所 駐日代表 吉村 章

はじめに

ビジネスマッチングやビジネスアライアンスなど、商談や交渉の現場でつくづく感じることもある。それはぜひり言わせていただくと「日本企業は通訳の使い方が下手」ということである。企業訪問や現地ヒアリング、展示会ブースでの通訳の使い方も同様である。せっかく優秀な通訳がいるのに上手に使いこなせていないケースがたいへん多い。「もう少しここを気をつけるといいのに」とか、「こんな話し方や指示の仕方をすれば、もっと有効に通訳を使いこなすことができるのに」と感じる。このレポートではそんな現場の経験から「通訳を使いこなすテクニック」についてまとめてみた。

1. 通訳は「最強の戦力」と心得よ

ビジネス折衝や交渉における通訳は「最高の味方」であり、「最強の戦力」となる。通訳の人選にはぜひ気を配りたい。通訳がビジネス折衝や交渉の行方を左右すると言っても過言ではない。時には通訳の一言が大切な商談を台無しにしてしまうことがある。逆に、通訳のちょっとした気配りや機転によって商談がスムーズに進み、期待以上の結果が得られることもある。

私は通訳のせいで交渉を失敗させてしまったという現場の事例を数多く目にしてきた。通訳の仕事とは単に言葉を訳すことではない。商談や交渉の目的を十分に理解して、話し手の考えや主張を最も適切な言葉を選んで相手に伝えることである。つまり、こうした姿勢と自覚を持っていること、これがよい通訳の条件であると言えるだろう。

また、通訳を使う側の意識も重要である。もし、

通訳をうまく使いこなすことができれば、通訳は「最強の戦力」になる。もし、通訳をうまく使いこなすことができれば、戦力どころか通訳に足を引っ張られたり、通訳を味方ではなく敵に回してしまうこともある。

1-1. 事前打ち合わせが重要

通訳を使う側がまず心得ておかなければならない重要ポイントは「事前の打ち合わせ」である。しかし、大切なビジネス折衝を前に通訳との打ち合わせを十分にしないまま臨むというケースがけっこう多い。中にはまったく打ち合わせなしで、ぶっつけ本番で通訳を使うというケースもあった。

通訳とは事前に綿密な打ち合わせの時間をもちたい。事前打ち合わせのポイントは三つ。第一に、その商談や交渉の最終的な目標を通訳に明確に伝えているかどうか。第二に、主張すべきポイントや優先順位、商談や交渉を進めるにあたっての注意点を通訳に告げているかどうか。そして、第三に、もし最悪のシナリオに陥った場合の対処法を予め相談しておくこと。

つまり、目標とする最も理想的な結果から最悪のシナリオまで、予め想定し得るさまざまな可能性についてできるだけ通訳にも知らせておきたい。(しかし、日本側の当事者自身がそれらを十分に検討せずにビジネス折衝や交渉に臨むケースも少なくない。)通訳を「最強の戦力」として活用するためには、事前にできるだけ通訳とのコミュニケーションを取ること。「事前打ち合わせ」は必須である。

1-2. 通訳経費の支出を惜しんではいけない

稀に通訳の予算をできるだけ節約しようと考えられている方がいる。それは大きな間違いだ。通訳を雇うときには予算に余裕を持たせていい人材を選びたい。通訳費用を節約したばかりに、大切な商談を失敗させてしまった事例もあった。本人は渡航費用や現地での滞在費用など高い出張経費をかけて現地に赴く。しかし、現地でわずかな通訳費用を節約したばかりに商談がうまく進まず、結果的に出張経費が無駄になってしまったという事例もある。極めて残念な結果であり、重要な商談であれば通訳費用も余裕を持って準備したい。

ある会社では、「担当者は英語ができるから」とか、「担当者が中国語を学んでいるから」といった理由で、通訳費用が十分に認められていないケースがあった。いくら語学に堪能な担当者がいたとしても、必要に応じて通訳を準備すべきである。節約できる経費は削減すべきであるが、削減してはいけない経費もある。通訳費用を最初に経費節約の対象に考える人がいるが、通訳費用は支出を惜しまず、十分な予算枠を取ることをお勧めする。

2. 通訳を選ぶときの三つの注意点

ビジネス折衝や交渉での通訳選びは慎重に行いたい。繰り返しになるが、通訳は「最高の味方」であり、通訳は「最強の戦力」である。通訳の善し悪しがビジネス折衝や交渉を左右することもある。ここでは通訳を選ぶときに日本側が陥りがちな三つのポイントを取り上げたい。つまり、通訳選びのNG集である。

2-1. 旅行社のガイドにビジネス通訳を頼む

通訳選びでまず注意したいのは旅行社のガイド通訳である。スケジュールアレンジや道案内を兼ねて通訳を旅行社のガイドに頼むケースがある。誤解を恐れずに言うと、ビジネス折衝や交渉に関わる通訳は旅行社のガイドさんでは不向きであ

る。もし、依頼するなら専門用語に関して十分な理解があるか、ビジネス折衝の経験があるかなど、事前にチェックしてから依頼すべきである。

確かに旅行社のガイドは流暢な日本語を話す。気配りも一流だ。しかし、「日本語ができること」と、「ビジネス通訳ができること」は別である。ビジネス折衝や交渉の通訳は、通訳業務を専門としている専門の通訳（プロの通訳）に依頼すべきである。

「空港に迎えに来てくれたガイドさんに仕事の通訳もお願いしました」というケース。これはたいへん安易な発想だ。もちろん旅行社のガイドさんの中にも優秀な方がたくさんいる。ガイドさんの語学力のレベルを疑うつもりはない。しかし、問題はビジネス折衝や交渉の経験、依頼を受けた分野での専門知識、そして、ビジネス通訳としての責任の自覚、これらを備えているかどうかである。これはしっかり見極めた上で依頼すべきである。仮にガイドさんが「好意」で引き受けてくれたとしても「報酬」をきちんととりきめ、責任の所在は明確にしておくべきである。

2-2. 学生の通訳、ボランティアの通訳

通訳選びで次に注意したい点は、学生アルバイトやボランティア通訳である。「中国に留学している日本人留学生に通訳を頼みました」、「現地で日本語を学んでいる中国人学生に依頼しました」、「現地に長く住んでいる日本人に手伝ってもらいました」など、アルバイト程度の費用やボランティアで通訳を依頼するケースがある。

しかし、これも旅行社のガイドさんと同じように、単に「中国語が話せるから」、「日本語ができるから」という理由で安易に通訳を依頼するのは危険である。通訳としてビジネスをスムーズに進めるための「折衝能力」や日本側の意向を確実に伝える「主張する力」は期待できないだろう。学生であれば当然ビジネス経験はないはずである。

もし、友人に頼むなら事前に通訳としての経験やその分野での専門知識を十分チェックすべきである。

また、本人が好意で引き受けてくれたとしても、「報酬」はきちんと払うべきである。仕事として依頼する以上、責任の所在は明確にしておくためだ。通訳費用を節約して未熟な通訳を雇ったために、結果的に大切な商談を失敗させてしまったというケースを何度も見てきた。好意で引き受けてくれた友人やまだまだ勉強中の学生に責任は問えない。これは通訳を雇う側の問題といえるだろう。

2-3. 相手の通訳を使うことは論外

通訳選びで絶対にやってはいけないのは相手の通訳を使ってビジネス折衝や交渉に臨むことである。「先方に日本語ができるスタッフがいるので大丈夫」、「いつも相手が通訳を手配して待っているので、こちらは準備の必要がない」といったケースがある。実はこうした姿勢でビジネス折衝や交渉に臨む日本人が意外に多いのだ。しかし、相手が準備する通訳に頼るビジネス折衝や交渉は絶対にやってはいけない。何としてでも避けるべき危険行為である。

また、中には「先方にせっきく日本語ができる人がいるのに、なぜ任せてはいけないのか」とか、「通訳は連れてこなくてもいいといわれているので、いつも助かっている」と考える担当者がある。これも完全な認識不足。問題意識の欠如と言ったらい過ぎだろうか。こうした考えは改めるべきである。たとえ中国側が「通訳の準備は不要」という姿勢を示しても、日本側もきちんと通訳を準備して臨むべきである。

基本的に相手の通訳は相手の立場で発言する。シビアな折衝であればあるほど、相手の通訳は相手の立場で物事を考え、そして相手の立場で発言してくる。これは、実は「当たり前」のことだが

改めて心得ておきたい。つまり、相手の通訳は自分たちの「敵」と考えるべきなのである。

中国人ビジネスマンにとって「交渉」とは自分たちの利益を勝ち取るために行うものである。そう考えるのが中国流である。一方、日本人はまとめることを目的とした交渉を行う。調整と協調で妥協点を探し、落としどころを見つけ出そうとする。しかし、中国人にとって交渉とはお互い妥協点を探し出し、まとめるために行うものではない。そもそも交渉に臨む姿勢が日本人と中国人では違うのだ。(詳しくは筆者の著書である「中国人との交渉術」総合法令出版をご覧ください)

つまり、中国人にとって通訳とは妥協点を探し出すための「調整役」ではなく、勝利を勝ち取るための重要な「戦力」なのである。相手の通訳を使ってビジネスを進めることは絶対に避けるべきである。仮に相手が合弁パートナーであっても専門の通訳を自前で準備すべきだろう。ミーティングのテーマが友好的な交渉であっても同様だ。通訳は単に言葉を訳すだけではない。使い次第では「味方」にもなり、「敵」にもなる。最強の「戦力」にもなり、「足枷」にもなる。通訳選びは商談や交渉ごとの成否を左右するほど重要な問題だ。ぜひ、ここでもう一度通訳選びの重要性と通訳選びの大切さに目を向けてみていただきたい。相手が準備する通訳には絶対頼ってはいけないのである。

3. こんな通訳は要注意、三つのポイント

通訳を連れてビジネス折衝や商談に臨むとき、「こんな通訳には注意したい」という事例を取りあげてみたい。経験が豊富な通訳であっても稀に見受けられる事例である。まして経験が少ない場合、こうした事例がたいへん多い。それは、第一に話が長い通訳、第二に訳すべきことを簡略化して訳す通訳、そして最後に自分の意見を交えて話す通訳である。通訳を使ったことがある皆さんな

ら少なからず心当たりがあるポイントだと思う。そして重要なのはこうしたケースにどう対処すべきか、話し手側の心構えである。この点にもついても取りあげてみたい。

3-1. 訳す内容が必要以上に長い

最初の事例は話が長い通訳である。話し手が話す時間以上に通訳が時間をかけて訳をするケースがある。「しゃべり過ぎ」の通訳と言ってもいい。話し手が1分ぐらいで話した話を通訳が3分も5分も話す。時には話し手が「ひと言」しか言っていないのに、延々と話を続ける通訳がいる。これは明らかに通訳のしゃべり過ぎだ。

好意的に解釈するならば、通訳は話し手の言葉の行間を読んで補足を交えて伝えようとしているとも考えられる。話し手が言いたいことを先回りして、相手に伝えようとしているのかもしれない。しかし、あまりにも通訳の時間が長いと「何を話しているのだろう」と不安な気持ちになる。

このような場合、話し手は通訳の話にストップをかけてうまくコントロールすることが必要だ。話す内容をフレーズごとに区切って通訳が訳しやすい話し方を心がけるべきである。また、遠慮なく通訳の話の遮り、伝えるべきポイントをきちんと訳してくれたかどうか確認することも必要だろう。

通訳の基本は逐次通訳である。話し手側も通訳が訳しやすい長さで区切りながら話を進めることが大切だ。あまり長すぎると、話の内容を把握しきれなかったり、重要なポイントを訳し切れなかったり、通訳に負荷がかかる。話す内容をまとめて、適度な長さで区切って、通訳が訳しやすい話し方を心がけるとよい。伝えたいことをできるだけ短いフレーズに区切って話すことがコツだ。

3-2. 訳すべきことを要訳して話す通訳

この逆のケースもある。話し手の伝えたいこと

を要約して話す通訳である。通訳自身の判断で話を短くしてしまう。その場合、話し手が伝えたいポイントをきちんとまとめて要約できる通訳なら優秀な通訳であると言える。しかし、訳しやすいところだけを短く縮めて伝えたり、重要なポイントを飛ばしたり、自分の考えや意見を盛り込んだりするケースがある。

また、知らない単語や聞き取れなかった内容を聞き返さずそのままにしたり、自分勝手に解釈して訳したりする通訳もある。中にはわからない単語や聞き取れない言葉をわざと飛ばしてしまったり、ごまかしたりする通訳がいる。こういう通訳には要注意だ。

通訳の仕事は話し手が伝えたい内容を正確に伝えることである。通訳がわからない言葉があれば通訳自身が話し手にきちんと確認すべきである。また、逆に話し手側も伝えたい内容が通訳自身がわかってないようであれば、伝えたいポイントを明確にしながら念を押して通訳に説明すべきである。通訳は話し手が話すことを100%理解してきちんと伝えてくれるとは限らない。

通訳自身が「聞き返すことが恥ずかしい」とか、「知らないと言うのはメンツに関わる」と考えているなら、まともな通訳ができるわけがない。わからない内容を聞き返さずにごまかすような通訳は論外である。

よい通訳を選ぶときのチェックポイントのひとつはわからない言葉があったときの対応だと言ってもいい。「すみません。いまのところをもう一度言ってください」とか、「この言葉の意味がわかりません。もう一度説明してください」とか、話し手に対して通訳が自らわからなかったところの聞き返しがきちんとできる通訳はいい通訳と言えるだろう。

これは語学力ではなく通訳の資質の問題である。通訳としての自覚と責任、さらには個人の性格にも関わる。「聞き返し」ができる通訳かどうか

かは重要なポイントである。

逆に、話し手側のほうから「わからないことがあったら遠慮なく聞き返してください」とか、「わからない単語をわからないままにしないでください」と先に通訳に告げておく。「遠慮なく聞き返していい」という姿勢を通訳に示しておくことで話し手と通訳の信頼関係を作ることも重要である。

3-3. 自分の意見を交えて言う通訳

中国側が話した内容に加えて、自分の考えや意見を交えて訳す通訳がいる。基本的にこういう通訳は「プロの通訳」として失格である。相手側の発言に対して自分の考えを交えるべきではない。例えそれが日本側のために考えたことであっても、訳すべき内容と自分の考えとははっきり区別すべきである。

ビジネス折衝が難航したとき、通訳が通訳自身の意見を主張し始め、ミーティングが大混乱したことがあった。通訳は落としどころを見つけ出すために自分の意見を言って日本側に十分協力したつもりだろうが、実はそれは通訳の役割ではない。

ここで大きな問題は日本側にとって中国側が発言したことの中で、どれが「中国側の発言」なのか、どれが「通訳の考え」なのか、聞いている側は区別できない点である。通訳を雇うということは日本側に中国語ができる人間がないわけであるから当然である。通訳が何をどう訳したのかはチェックできない。

もし、日本側に中国語が少しわかるスタッフがいるなら、彼がチェッカー役となり通訳が話した内容をチェックするという方法もある。通訳が必要以上のことを言っていないか、中国側の発言を正しく訳しているかどうかをチェックするわけである。中国語レベルがそれほど高くなくても、聞き取れる単語とか、その場のやり取りの雰囲気からある程度はチェックすることも可能だろう。

しかし、本当に重要なビジネス折衝や商談に臨む場合は中国人の通訳と中国語ができる日本人のチェッカーとふたり体制で臨むことをお勧めする。(MOU や NDA の調印や契約書の内容確認のケースなど)

基本的に通訳は自分の考えを交えた訳をすべきではない。これは語学力の問題ではなく、通訳としての資質の問題である。そこで話し手側は事前打ち合わせの段階で、「自分の考えがあるときには訳する内容とは区別して話して欲しい」と予め告げておくといよい。わたしの場合は、「自分の考えを伝えたいときには、『これは私の考えですが・・・』とか、『私の意見を言わせていただいてよろしいですか・・・』とか、こんなふうに言って欲しい」ということを予め通訳に伝えておく。ふたりのルールを作っておくのだ。

通訳に対して「必要に応じてぜひあなたの考えも聞きたい。積極的に意見を言って欲しい。しかし、訳すべき内容とは区別して話を聞かせてください」と予め通訳に伝えておく。通訳自身が自分の考えや意見を伝えやすい雰囲気も別の形で作っておく。これは通訳を「最高の味方」にするひとつのテクニックである。「聞き返し」ができる通訳、訳すべき事柄と自分の考えをきちんと区別できる通訳はクライアントに大きな「安心感」を与える。どんなに語学力が優れていてもクライアントに不安な気持ちを与えるような通訳は「プロとして失格」である。安心して仕事が任せられる通訳は中国ビジネスでの力強い「戦力」となる。

4. 話し手側が注意すべき点

いくらよい通訳に巡り会えても、話し手側が曖昧な言い方をしたり、伝えたいことがまとまっていなかったり、または通訳が聞き取りにくいような話し方をしては、通訳に正確な訳を期待することはできない。通訳は「最高の味方」であり「最強の戦力」である。しかし、「万能選手」ではない。

ここでは話し手側が通訳を使うときに注意すべき点について取りあげてみたい。話し手側は伝えるべきポイントを上手に伝えることができなければ、ビジネス折衝や交渉はうまくいかない。ここでは話し手側がどんな点に注意を払うべきかを考えてみたい。

4-1. フレーズを短く区切って伝える

最初のポイントは「フレーズを短く区切って伝える」ということである。専門の逐次通訳がメモと記憶だけで適切な訳ができる理想的な時間はおよそ20秒と言われている。話し手側もこの20秒を意識して、フレーズごとに主張したいポイントを明確にして、できるだけ短いフレーズにまとめて話すことが通訳を上手に使う基本である。話してみると20秒というのは実は意外に長い時間だ。

しかし、実際にはこの20秒という時間を意識している話し手は少ない。時には2分も3分も長々と話す人がいる。話し手が通訳を使うことに慣れていない場合ほど、こういうケースが多い。これでは当然のことながら通訳にも負荷がかかり、伝えたい内容の焦点もぼやけてしまう。話す側はあまり気にしていないことが多いが、2分という時間は相当長い。その話の中には膨大な情報量が含まれる。そもそも日本人はポイントを絞り込まず、ただ長々と話すケースが多い。

「逐次通訳」では通訳は記憶して(メモを取り)、内容を把握して、ポイントを整理し、適切な言葉に置き換えるという作業を短時間に行っている。どんなに優秀な通訳でも話し手が長々と話を続けると、通訳にかかる負荷が大きくなり、当然のことながら正確な訳は期待できなくなる。

通訳にできるだけ負荷をかけないためには、できるだけ話す内容をまとめて、フレーズを区切って話を進めるべきである。話し手側は通訳が訳しやすいフレーズを意識して、伝えたい内容をフレーズごとにまとめて短く区切って話す。あまり

短すぎてもいけない、長すぎてもいけない。その時間の目安が20秒なのである。

話し手の話が長いとき、通訳のほうもどこで話を遮って通訳に入るか、そのタイミングを計りかねているはずである。話し手側もこの点をぜひ意識しておきたい。ついつい中国側への主張に気を取られて通訳の存在を忘れてしまうケースがある。時には聞き手である中国側の表情をじっくり観察したり、時には通訳の表情を確認したり、話し手側もある程度の余裕は欲しいものである。

◇「同時通訳」と「逐次通訳」について

通訳は大きく分けると「同時通訳」と「逐次通訳」に分けられる。ビジネス折衝や交渉ごとは通常「逐次通訳」を進める。「逐次通訳」とは話し手がフレーズを区切って話し、通訳はそのフレーズごとに言葉を訳していく方法である。話したフレーズを通訳が訳し終わるまで待たなければならぬので時間がかかることが最大のデメリットである。ミーティングでは話し手が話す時間のほぼ二倍の時間がかかる。一方、メリットは通訳が訳している間、話し手は相手の表情を観察することができること。この時間を利用して考えを整理し、次の話の展開を準備することができる。

「同時通訳」は国際会議やテレビのニュース番組などで利用される。身近なところでは同時通訳付きのセミナーや講演会などに参加した経験がある方もいらっしゃるだろう。「同時通訳」は確かに時間の節約にはなるが、実はビジネス折衝には不向きである。話の内容を正確に伝えるためには通訳者に高いスキルが求められる上に、耳に入った単語を反射的に置き換えるので、文章(表現)としての高い完成度は要求されない。文法に忠実な言い回しではなく、主語を後から補足したり、動詞や重要ポイントを繰り返したりすることは一般的だ。

一般的に同時通訳者は逐次通訳者よりレベルが

上と思っている人が多いが、実はそうではない。役割が違うのである。言葉を瞬間的に置き換える技能（同時通訳）と、言葉の背景にある話し手の意図を理解して伝えたいポイントをまとめて言葉を置き換える技能（逐次通訳）とは全く別のものである。同時通訳は言葉を置き換える瞬発力、豊富な語彙力、幅広い雑学知識などが求められる。

一方、逐次通訳には言葉を聞き取る力、まとめる力、表現する力など総合的な通訳としてのスキルと経験が求められる。より完成度の高い訳が求められるという点では、実は逐次通訳のほうが難しい。しかし、同時通訳と逐次通訳はどちらが上か下かというのではなく、それぞれ役割が違うのである。

4-2. 通訳がメモを取る手の動きを見る

ちょっと脱線したがここでまた話し手側が注意すべきポイントに話を戻す。二つ目のポイントは通訳がメモを取る手の動きに注意することである。一般的に話し手は聞き手側を見て話をすることが多いが、ぜひ通訳の手の動きに注目して見ていただきたい。通訳がきちんとメモが取れているかをチェックしながら話を進めるのである。

話し手側の話すスピードは速すぎないか、通訳はキーワードをメモ用紙にきちんと書き取っているか、わからない単語がないか、通訳がメモを取る様子を気にしてみる。もちろんひとつひとつ通訳のメモを書く様子を覗き込むわけにはいかない。そこで「手の動き」に注目するのである。たいていは通訳がメモを取る手の動きとそのときの通訳の表情で話し手が言いたいポイントが理解できているかがわかるはずだ。

例えば、メモが取れないような話し手の話し方であれば、中国側に話し手の真意が正しく伝わっているとは思えない。経験豊かな通訳はメモの取り方でわかる。押さえるべきキーワードを迅速にメモし、話の流れを矢印やそれぞれ意味がある記

号を使って、短時間に整理して訳す。これは後で読み返してわかりやすいきれいなメモではなく、通訳が訳すための一時的な記憶メモである。

私はこれまでいろいろな仕事の現場を見てきたが、ベテラン通訳の共通点として次のようなポイントを挙げることができる。第一に、メモを取るために使うレポート用紙やメモ用紙を挟むバインダーを持っていること。第二に、メモはノートに取るのではなく一枚綴りのA4版レポート用紙を準備していること。訳が終わったものから次々にメモを処分していく通訳もいる。第三に、筆記具は三色ボールペンを持っていること。シャープペンシルはNG。メモの途中で芯が折れたり、なくなったりすることを嫌う。通訳御用達の筆記具は色の使い分けができる三色ボールペンのようだ

さらに、企業訪問で通訳を使う場合、こんなポイントで通訳の経験がわかる。まず、通訳の立ち位置、自分がどの位置に立つべきかを心得ているかどうか、ベテランの通訳は自分がどの場所に立つべきかをしっかり心得ている。次ぎに声の大きさ。基本的に声に張りが無い通訳はNGである。自信がなさそうに話す通訳はそれだけでクライアントを不安にさせる。会議室全体に伝わるような声量で自信を持って話すことが大切だ。さらに、わからない単語があったときにその場できちんと聞き返しを行っているかどうか。この点は前に取りあげた通りである。

4-3. 話し手はまず「結論」から伝える

話し手側の注意点、三つ目のポイントは話し手が「結論」から相手に伝えるということである。まず「結論」から入り、次にその結論に至った説明や話の補足をひとつひとつ説明する。こういう話し方をぜひ心がけてみていただきたい。

日本人は「起承転結」型で話を組み立てる人が多い。しかし、この方法だと最後まで話を聞かないと「結論」が何なのかわからない。結論に至る

までに話が長くなると「論点」がわかりづらくなり、何を言いたいのか曖昧になるケースがたいへん多い。

人によってはあれもこれもと話し過ぎてしまう人がある。長々話を続けるのではなく、話はできるだけ短く、相手に伝えるべきポイントを明確にして、まず「結論」から相手に伝えることを心がけてみていただきたい。

私の場合、「結論から言いますと・・・」という口癖を実践している。具体的な説明や理由の補足に入る前に、相手に伝えるべきポイントを明確に主張するため工夫である。また、これは同時に通訳に訳すべきポイントを意識させるための工夫でもある。「起承転結」ではなくまずは「結論」から入ること、そして「結論から言いますと・・・」というフレーズを口癖にしてみることで、皆さんも中国人とのコミュニケーションでぜひ実践していただきたい。

日本語は動作（動詞）の肯定と否定を文章の最後で表現する。つまり、最後まで聞かないと話し手の意図（意思）が聞き取れない文法構造になっている。一方、中国語や英語は日本語とは異なり、主語のすぐ後に動詞が続く。「イエス」か「ノー」か、「できる」のか「できない」のか、「やる」のか「やらない」のか、主語に続く動詞で話し手の意図を知ることができる。中国語は文法構造から見ても「自己主張」がしやすい言葉なのである。

5. 日本人独特な「曖昧な表現」に注意

日本語には曖昧な表現がたいへん多い。中国人とのコミュニケーションではできるだけ「曖昧な表現」を避けることが基本原則である。特に、通訳を迷わせるような曖昧な表現や遠回しな言い方は避けるべきである。「イエス」は「イエス」、「ノー」は「ノー」と明確に伝える。これが中国人とのコミュニケーションの基本である。

日本人は「ノー」と言うべきところでも、はっ

きりとした意思表示をせず、否定の気持ちを遠回しに伝えようとしたり、「ノー」という気持ちを相手に悟ってほしいと期待したりする。日本人同士であれば、「以心伝心」、「阿（あ）吽（うん）の呼吸」、「空気を読む」ということが通用するが、中国人には通じないと心得ておくべきである。

遠回しな言い方や間接的に何かを伝えて相手に悟ってもらおうとしても中国人にはそれが通じない。中国では「主張することが評価される文化」である。悟ってもらうことを期待するのではなく、言うべきことをはっきり相手に伝えるべきである。

5-1. 事例「おっしゃることはわからないわけではないのですが・・・」

例えば、「おっしゃりたいことはわからないわけではないのですが・・・」という表現。二重否定である。日本人がよく使う曖昧な表現のひとつだ。日本語はストレートな言い方より、曖昧な表現や遠回しな言い方で相手にこちらの意図を伝えようとする傾向が強い。はっきりとした自己主張で意思表示をするより、相手に対して一定の共感の気持ちを示し、接点を探りながらコミュニケーションを図る。

「おっしゃりたいことはわからないわけではないのですが・・・」という表現は相手の立場に立ち、理解する姿勢を見せることで、次の展開へ話を進めるきっかけを作ろうとする気持ちも伺える。「共感の姿勢」を示すことで相手から譲歩を引き出したいという期待する気持ちも感じられる。

しかし、逆に話し手は実は相手の発言を十分に納得していないとも考えられる。相手の考えを積極的に肯定しているわけではなく、むしろ否定的。「・・・だが、」という言葉の後には、必ず話し手の主張が続く。これは相手の考えをまずは受け入れ、一度共感の気持ちを示しながらも、話し手が本当に主張したいポイントはその後ろにあり、そ

れを伝えるきっかけを作るための言葉である。こうした表現は曖昧な表現であり、通訳泣かせの表現なのである。

果たして通訳はこれらの表現の微妙なニュアンスを感じ取り、話し手の意図を正確に聞き手に伝えることができるだろうか。答えは「ノー」だろう。通訳にそこまでのスキルを期待するほうが無理である。話し手側は通訳が訳しやすいような話し方、通訳自身が迷ってしまうことがないような話し方はできるだけ避けるべきである。

こうしたニュアンスまで通訳に訳させることはなかなか難しい。「主張すべきことははっきり主張する」がコミュニケーションの基本である。「おっしゃることはわからないわけではないですが・・・」ではなく、むしろ、「私は別の意見があります。それは、○○○です。しかし、あなたの考えの△△△の部分は何程度理解できます」とこのように言い換えたほうがベター。先に自分の考えを伝えてから次に相手に対する一定理解を示し、双方の妥協点を探る。こういう話し方を心がけたい。通訳も訳しやすいはずだ。

5-2. 事例「できないわけではないのですが・・・」

曖昧な表現の事例をもうひとつ取りあげてみる。「できないわけではないのですが、はっきりできると申し上げるわけにはいきません」という表現。果たしてこれは「できる」のか、「できない」のか、曖昧な表現である。本人は意識しないが使っているかもしれないが、日本人はこういう言い回しをする人が多い。

これは少なくとも積極的に相手に「できる」ことを意思表示しているのではない。「できない」というより、「自信がない」「あまり乗り気ではない」というニュアンスも感じ取れる。しかし、ここでも通訳にその言葉の背景やニュアンスまで理解させてこちらの意図することを相手に伝えるこ

とは難しいだろう。誤訳や異訳を避けるために話し手はもっとストレートに告げるべきだろう。

通訳が迷ってしまうような表現、中国側にどう伝えるかを通訳の判断に委ねるような表現は極力避けるべきである。「この件は現状ではまだできません。しかし、それを実現するためには○○○の条件が必要です」と言い換えてみてはどうだろうか。

主張すべき内容をはっきり伝えること、さらにもう一步踏み込んでどうしたら実現が可能なのかをはっきり伝える。曖昧な表現を避け、「二重否定」や「多重否定」の表現を使わず、「イエス」は「イエス」と言う、「ノー」は「ノー」と明確に伝える、これがコミュニケーションの基本である。

5-3. 可能性を数字で表現してみる

ここで吉村流を紹介したい。肯定か否定かの可能性をパーセント（数字）で相手に伝えるという方法である。例えば、「吉村さん、来月台北で打ち合わせをしたんですが、スケジュールを調整して台北まで来てもらえますか」との問い。曖昧な表現で「行けないわけではないのですが、絶対行けるとは申し上げられません」と答えたとする。恐らく、これでは吉村が本当に来るのか来ないのか、相手は判断できないだろう。通訳の訳し方次第では、相手に本人の意思とはまったく違う形で伝わってしまうかもしれない。

そこでこんなときにはこういう言い方をすることを心がけている。「スケジュールを調整してみますが、現状で行ける確率40%です。行けない確率60%です。しかし、抱えている問題がひとつ解決できれば行ける確率が85%、行ける確率15%になります」と伝える。つまり、可能性を数字に置き換えて伝えることによって、ニュアンスの感覚差が生じないような話し方を心がけるのである。話し手側と聞き手側の間に解釈の誤差が生じないようにするための配慮である。ぜひ、試して

みていただきたい。

5-4. 事例「前向きに検討します」は実行する？ 実行しない？

次に「前向きに検討します」、「善処します」、「社に帰って協議します」といった表現。「前向き」や「善処します」（善き方向へ計らう）という表現を直訳するならば「肯定」の意味である。「前向き・・・」であるから「否定」の意味であるはずがない。同様に「善処」であるから当然「肯定」の意味と考える。

しかし、これも「肯定」と「否定」をパーセンテージで考えてみる。「できる」「実行する」を100とし、「できない」「実行しない」が0とする。「前向きに検討します」や「善処します」と言った表現は少なくとも100%の確率で「できる」「実行する」ではない。恐らく、実行度は30%または20%、人によっては限りなく0%に近いときにこういう言い方をするのではないだろうか。

つまり、日本語では「前向きに検討します」や「善処します」と表現するときのニュアンスは、むしろ否定的な見解を述べるときや結論を先延ばししたいときに使うことが多いのではないだろうか。実行度や実現度は限りなく低いわけである。

この基準は極めて曖昧で個人によっても異なる。「善処します」をある人は実行度30%と解釈する。ある人は60%と解釈する。これを「基準の感覚差」と言う。「善処します」と言うだけでは話し手がどのくらいの確率で実行する意思があるのか判断することができない。その場の状況や案件によって、人によっても話し方によっても受け取る感覚が違って来るだろう。

もちろん、「前向きに検討します」や「善処します」を使うときには意識的に結論を出さないことを意図したケースや議論を先送りすることで時間を稼ぎたいといったケースもある。答えにくい質問に「ノー」とは言わずにこういう言い方で相手

をかわすケースもあるだろう。それがビジネス折衝をする上でのひとつの作戦であればそれはそれでいい。問題はこのニュアンスを通訳にどう伝えるかである。通訳がきちんと理解して訳してくれるかどうかである。

最後に「社に帰って協議します」という表現は基本的にNGワードであると考えていただきたい。これは別の意味で注意したい言葉である。つまり、「社に帰って協議が必要である」ということは「この件に関して私は決定権がない」と相手に宣言していることになる。基本的に中国人は「決定権」を持っていない担当者とは真剣な交渉をしない。「社に帰って協議する」、「上司に判断を仰ぐ」といういい方は自分に決定権がないことを暴露し、自分の面子を自分で潰していることになるのである。

通訳がこの言葉をどう訳すかという問題ではなく、日本側がビジネス折衝や交渉に臨む姿勢の問題であるといえるだろう。

5-5. 話し手は「主語を明確に伝える」を意識 してみる

ほとんどの日本人はあまり意識をしていないが、日本語は「主語」を省略しても会話が成り立つという特徴がある。日常会話で話をするときに私たち「主語」を話さないことが多い。「今晚、時間ありますか?」、「はい、大丈夫ですよ」、「飲みに誘いたいんですけど行きませんか?」、「いいですね。何時に待ち合わせしましょうか?」、「じゃ、駅前の居酒屋に7時、よろしく」などなど。

もし、ここに「主語」を入れて話すと逆に極めて不自然な日本語になる。「(あなたは) 今晚時間ありますか?」「はい、(私は) 大丈夫ですよ」「(私は) (あなたを) 飲みに誘いたいですが、(あなたは) (私と) いっしょに行けますか?」というように普通の会話では(あなた)(私)という言葉を一いち使わない。つまり、話の主体が「私」

であり、対象が「あなた」であることが前提で会話が成立している。

しかし、中国語では話の主体が「私」であり対象が「あなた」であっても「我」(わたし)、「你」(あなた)という言葉は省略しない。また、話の主体が「我」(わたし)なのか、「我們」(わたしたち)なのか、「你」(あなた)なのか、「你們」(あなたたち)なのか、「大家」(皆さん)なのか、話の主体が誰で対象が誰なのかを明確に表現して会話を進める。自分の意見を話すときにはこうした点も意識して通訳に伝えたい。私の意見なのか、みんなの意見か、会社の考えなのか、一般論として常識的な考えを述べているか、誰の考えを誰に伝えたいかを意識しながら会話を進めていただきたい。

6. カタカナ英語に注意

6-1. カタカナ英語は聞き取り難い

最後に日本人があまり気にしていない「カタカナ英語」について取りあげてみよう。通訳を使うときに必要以上に英語の単語を織り交ぜて話す方がいる。例えば、「このマーケティングプランはクライアントのニーズをヒアリングしてターゲットを絞り、社内でコンセプトのディテールまで十分にディスカッションした上でプレゼンテーションさせていただきます」というような使い方だ。英語ができる相手に配慮(?)したつもりか、通訳への配慮(?)なのか、必要以上に英単語を使うケースである。

しかし、配慮のつもりが逆に足枷になることがある。問題は「カタカナ発音」だ。たいていは通訳が聞き取れない。さらに誤訳や異訳になるケースも少なくない。日本人が英語のつもりで話していることが実は相手にまったく通じないこともある。

また、「和製英語」も要注意だ。そもそもこれは英語ではなく、日本人が考え出した英単語であり、

実は勝手に英語だと思いこんでいる言葉だ。例えば、コストダウン、クレーム、アフターサービス、アンケート、リストアップ、コンセプト、イメージアップ、イメージダウン、ウォーミングアップなど。これらは英単語にはない言葉であり、日本でしか通じない。

他にも、ワープロ、パソコン、サラリーマン、OL(オフィスレディー)、ゴールデンウィーク、ナイター、ドライブイン、フリーダイヤル、ニュースキャスター、オーダーメイド、フリーサイズ、アルバイト、シャープペンシルなど。日本人は英語だと思っているが実はそうではない言葉が意外と多い。いかに英語風の発音を真似て伝えようとしても、外国人にはまったく通じない。通訳はまず日本語として聞き取り、正しい英語(または中国語)へ置き換えることになる。

6-2. 地名、人名、固有名詞

映画「タイタニック」が流行ったときのこと、話し手が唐突にレオナルド・ディカプリオの話題に触れたことがあった。通訳はこの突然登場したカタカナ発音の人名が聞き取れず、会話がストップしてしまった。話し手は何とか説明しようと、苦肉の策で客船が沈没する絵を描いて「タイタニック」(泰坦尼克号)を何とか説明し、話を進めるたが時間のロスが大きかった。ちなみに中国語でレオナルド・ディカプリオは「莱昂纳多·迪卡普里奥」という。もし、これをカタカナ発音にすると「ライアンナドゥオ・ディカプリアオ」となる。例えば、映画スターの「シルヴェスタ・スタローン」は中国語で「西尔维斯特·史泰龙」、「アーノルド・シュワルツネッガー」は「阿茹德·施瓦辛格」だが、日本語の発音と大きく違ってしまう。日本人のカタカナ発音を一回で聞き取ることができる通訳は恐らくいないだろう。

6-3. 「ガラスマ」ってどう訳す？

こういう事例もある。ある日本人が「ガラスマ」、「グロスマ」という言葉を使って日本企業が不振に陥っている様子を説明しようとした。しかし、通訳は「ガラスマ」という言葉に躓き、話し手が通訳に「ガラスマ」の言葉の意味を説明するために五分以上も会話が中断してしまった。

「ガラスマ」とは「ガラパゴス・スマートフォン」、「グロスマ」とは「グローバル・スマートフォン」の略である。「ガラパゴス」という地名は「科隆群島」だが、地名を直訳しても日本人が伝えたい意

図は相手に伝わらない。

話し手は何気なく使ったのだろうが、通訳を含め業界とは関係のない人間には恐らく何のことなのかさっぱり分からない。話し手が不用意に使った言葉で思わぬ時間のロスを生んでしまったという事例である、通訳を含め聞き手が理解できる言葉であるかどうか、考えた上で発言すべきだったかもしれない。トレンドイな新語や流行語、略語、ギャグの言葉などは要注意だ。諺や故事成語なども要注意。話し手側は注意しながら言葉を選んで通訳に伝えるべきという事例である。