

これからの知財ビジョン

グローバル化に伴う外国知財専門家との
円滑なコミュニケーションを実現するための方策

会員・欧州弁理士 吉田 千子

要 約

グローバル化する市場形成に伴い、知財業務においても外国企業・事務所とのやり取りが増加しています。国際市場で日本弁理士としての力量を示すためには、英語でコミュニケーションが取れることが必要最低条件となってくるでしょう。流暢で滑らかな発音の英語を話す必要は有りませんし、教養の高さがにじみ出る美しい文章を書く必要も有りません。あくまでコミュニケーションツールとして英語が使えれば十分です。なぜなら、円滑なコミュニケーションを行うには英語能力以外の要素が重要になってくるからです。欧州弁理士としてドイツ・ミュンヘンで生活する中で経験した事柄を通じ、今後日本弁理士が知財分野において活躍するために必要と考えられる円滑なコミュニケーションの実現に重要な要素を考察してみました。

目次

1. はじめに
2. 異文化コミュニケーション
 - (1) 言葉の壁
 - (2) 文化背景
3. 市場拡大
 - (1) 情報収集
 - (2) 情報分析
 - (3) 戦略立案
4. 外国事務所との付き合い
 - (1) 日本語コミュニケーションの盲点
 - (2) 肩書きと縄張り意識
 - (3) 留意点
5. おわりに

1. はじめに

知的財産権の対象となる物品の流通に伴い、知的財産権関連業務においても国境を越え、異なる制度、異なる言語、異なる文化背景を持つ人々と相対する機会が増えてきました。特に、日本企業の外国進出に伴い、日本に居ながらにして外国事務所とのやり取りを経験している会員の方々も多くいらっしゃるかと思います。同時に、外国企業の日本進出に伴う知財業務関連で外国事務所・外国企業知財部とのやり取りを経験されている方々もいらっしゃるでしょう。

日本国内における特許出願件数の減少等、日本国内の市場が縮小傾向にあることを鑑みれば、日本企業の

外国出願サポート及び外国企業の取り込み等、市場を自ら拡大することが必要になってくると考えられます。市場を拡大する際には、権利取得手続、権利行使手続、ライセンス交渉等に加え、文化的相違を背景とする慣習の相違等様々な事柄を説明する必要が生じます。その際に最も重要なのが、語学力、主に英語力ではないでしょうか。

語学力の向上は現在のグローバリゼーションの状況を鑑みれば必須の要件ですが、それだけでは十分でない部分も多く存在します。即ち、外国の専門家に対して英語を用いて日本的なスタイルでコミュニケーションを取った場合、日本の時と同様の効果が得られるとは限りません。相手の文化背景、該当国におけるビジネスマナー等を理解することは、円滑なコミュニケーションを行う上で重要な要素です。そして、円滑なコミュニケーションを行うことによって、業務自体を円滑に遂行することが可能になります。

様々な意味で海外進出を実現するためには、語学力を向上させるとの視点のみではなく、“相手を理解する”という基本的な姿勢が重要です。日本人同士のコミュニケーションでは、わざわざ言葉にしなくても「共通認識」として理解されることも、文化的・社会的背景が異なり、お互いにとって外国語である英語で会話していると「共通認識」そのもののレベルが異なります。自らの「常識」は相手にとって常識ではないこ

と、「普通は」という考え方が通用しないこと、「一般的には」の基礎がお互いに異なっていること、これらを認識することが円滑なコミュニケーションの実現に繋がります。

グローバルな活躍に重要な円滑なコミュニケーションを実現するために必要な要素とは何か、自らの欧州生活における経験に基づき、外国の知財専門家とのコミュニケーションにおける留意点や、市場拡大に際して重要となる点等を以下に考察してみます。

2. 異文化コミュニケーション

異なる文化背景を基礎とした人とのコミュニケーションでは、単純な勘違いや同一事象に対する異なる認識等から、思わぬ齟齬を生じる場合があります。知的財産分野、特に自分自身が日頃業務を行っている特許関連分野においては、知財という同一分野を共通の基礎とする方々とのコミュニケーションが中心となっています。そんな中でも、未だに「なぜそうなる？」と驚くような解釈をされたり、「一体どういうこと？」と発言の意図を理解し兼ねる事が多くあります。何故そのような齟齬や誤解が生じるのか、その要因は言語の壁に加えて文化背景の違いが挙げられるのではないのでしょうか。

(1) 言葉の壁

外国で生活する上で、まず一番問題になるのは言語です。また、知財分野の職業を選択した上で外国居住となれば、日常業務（同僚・審査官とのコミュニケーション、書面作成等）をこなせる程度の英語力が前提になります。また、英語が公用語でない国に居住する場合には、当然現地の言語を習得する必要も出てくるでしょう。もちろん、期間限定で滞在する方は別であり、あくまでも現地採用として居住する場合の事です。

個人的に、言語の上手下手はコミュニケーションにおける大きな問題ではないとの印象を抱いています。即ち、発音が下手で、慣用句等が使いこなせていなくても、相互理解を深めるコミュニケーションは可能と感じています。

例えば、日本語と英語とでは、それぞれの言語が有する特性、ロジックが異なっています。出典は失念してしまいましたが、日本語は情緒的な言語であり、言葉として表現されていないメッセージを汲み取ってコミュニケーションを取ることが可能な言語との説明を

目にしたことが有ります。これに対して、英語は意図する事柄の全てを言葉として表現し伝達することをその機能とした言語であるため、曖昧な表現が日本語に比べて少ないとか。また、思考回路というのは、一般的には母語を基礎として形成されているため、言語の持つ特性に影響を受けるものだとの解説もありました。

言語の違いは単に表現が異なるというだけではなく、思考回路そのものが異なっており、相互理解が難しいわけだと、妙に納得したことを記憶しています。ここで、流暢な英語を話していなくても英語でのコミュニケーションに長けている方々というのは、英語ロジックで思考されている方々なのではないかと、考えるようになりました。言語の壁は、単純に言葉を理解するか否かのみではなく、使用する言語を用いて思考することによって、ようやく乗り越える目途が付くものではないかと感じております。

また、成人してから外国語を学ぶ場合、第二の言語は第一の言語以上に上達することは有り得ません。即ち、日本語で物事を的確に表現するのが苦手な場合、英語では更に困難になります。同様に、母語以上の語彙を外国語で習得することも不可能であるため、あくまでも言語能力の基礎は母語が基準です。この点については、一つの事象に対する複数の表現、異なる視点からの描写等を職業柄日常的に行っている弁理士業務を英語でのコミュニケーションに反映させることができれば、予想以上に円滑なコミュニケーションが可能になるのではないのでしょうか。

更に、英語でのコミュニケーション、特に会話では、即応性も大切なポイントとなってきますが、解らないことがあれば怖気づくことなく確認する姿勢も大切です。その際、相手の発言のどの部分が解らないのか、可能であればどの単語か、どの言い回しか、不明部分を指摘して確認すると回答を得やすいかと思います。多くのドイツ人の場合、単純に聞き取れなかったと思うらしく、聞き返すと声を大きくして全く同一の文章を繰り返します。何度聞き返しても声が大きくなるだけです。聞き取れなかった単語がある、単語は全て聞き取れたけど文章の意味が解らない（慣用表現が解らない）場合、「××の次に言った言葉は何でしたか？」や「その慣用表現はどういう意味ですか？」等と、対象を明確にして聞き返すと適切な回答を得られる可能性が高まります。

(2) 文化背景

異なる言語を母語とする場合、当然ながら文化背景も異なっています。従って、様々なコミュニケーションで同様の対応をしても、文化背景の違いにより受け止め方が異なってくる場合があるように感じます。

例えば、日本語でのコミュニケーションでは、多くの場合、表現された内容に限らずその背後にある意図を汲み取った対応を心がけるかと思えます。一方で、日本企業・日本弁理士との仕事経験が少ない欧州現地代理人の場合、表現された内容に対してのみ回答すれば十分であると解するケースが殆どだろうと予測されます。また、そのような現地代理人は、出張等で日本を訪れた際、日本人側の非常にきめ細かな気遣いに余り良くない意味で驚くこともあるようです。即ち、小さな子供でもないのに、ここまでの世話が必要なほど頼りなく見えるのだろうか、自分は信用されていないのか？と受け止める人も居るようです。

もちろん、日本企業・日本弁理士との仕事経験が豊富な欧州現地代理人も沢山居ます。このような代理人は、例えば、日本側の気遣いに素直に感謝すると共に、日本から事務所を訪問して下さった方々に対して、自分が受けたもてなしと同様の心遣いを示したいと考えています。

また、欧州内でも国や人により程度の差はありますが、社交辞令を言葉通りに受け取る場合が多く存在します。これは、根底に「できない事・思っていない事は言わない」即ち、「意図する事柄は言葉として表現する」という言語的背景を有するため、社交辞令としてのお誘い等が本気にされることがあります。同様に、所謂「本音と建前」という感覚も欧州の人間にとっては理解が困難であり、他業種で日本企業等と仕事をしているドイツ人からも「どういう意味だろうか？」と、意見を求められることが有ります。解りやすい例を挙げると、ビジネス上の検討課題について日本企業や代理人が「It is difficult」と回答すれば、多くの場合には婉曲な拒否を示します。一方、ドイツ人が同様の回答をした場合、「できない」と回答していない以上、出来ることが前提となり「困難ではあるが対応可能」を意味します。ドイツ人にとっても英語は外国語であることから、余計に言葉通りの意味で解釈する人が多いことも社交辞令が通じない一因かもしれません。

以前、「Thank you for your continuous cooperation」について知り合いのドイツ人から次のような質

問をされたことが有ります。

「企業同士の付き合いはあるが、該企業に所属する面識の無い日本人からのメールに「Thank you for your continuous cooperation」と記載されていた。自分はその人物と仕事をしたことが無いのだが、誰か他の人と間違えているのだろうか？」

色々な話を聞いてみると、「Thank you for your continuous cooperation」は「いつもお世話になっております」を意図した表現だったようです。日本人同士におけるビジネス上のやり取りであれば、意識することなく一般的に使われる表現ですが、該ドイツ人にとっては理解不能だったようです。「要するに単なる挨拶と同じで特別な意味は無い」と言い切るまで中々納得してくれず、説明に苦労しました。

同一表現に対する上述のような違いは、感覚的な部分が大きいため何が違うのかを理解するまで、私自身かなりの時間が掛かりました。何となく違和感を感じてはいても、感覚上の違いなのでこちらは上手く説明できませんし、彼らは自らの理解が正しいと信じていますから特に話題になることが有りませんでした。

違和感があっても、小さなことだからと確認をせずに居ると、気が付いたときには相互理解が困難な状況に陥ってしまっている場合があります。どんな小さな事でも、何だか変だな？と思ったら面倒でも確認すること、それが相互理解への一番の近道だと感じています。

3. 市場拡大

外国企業の取り込みや日本企業の外国進出サポート等、市場拡大に適切に対処する必要が生じています。ドイツで欧州弁理士として勤務すると同時に、現地企業から日本への進出に関して助言等を求められる事が有ります。それらの業務経験から、専門家として適切な対応をする際に必要である(1)情報収集、(2)情報分析及び(3)戦略立案の重要性を考察してみます。

(1) 情報収集

一般的な情報収集、日本企業の外国進出ならば現地法制度、出願費用、代理人候補等、外国企業の取り込みならば、該企業の出願傾向、本国における活動等に関する調査は、事前準備として行われるのが通常かと

思われます。これらの情報は、英語で検索を行えば十分な量を比較的容易に入手することが可能です。

それ以外の情報、例えば、コンフリクトに関する規制・考え方の違い、応答速度、担当者の勤続年数傾向等、一般的な情報検索では入手しにくいものこそ、長期的に良好な関係を築く上で重要になるのではないのでしょうか。これらの情報を適切に入手するためには、現地とのコネクションを築くことが非常に重要になってきます。具体的には、国際的な会議等に参加し様々な国々の現地代理人と顔見知りになっておく等、対象国の現地代理人等と直接コンタクトが取れる準備をしておくことが大切と考えます。この際に重要なのは、適切で明確な質問をすることであり、「このような言い方をすれば意図を汲み取ってくれるだろう」との期待は抱かないことです。

また、外国の情報を適切に得るためには、どうしても語学力が必要になります。一般的には、英語を母語としない場合であっても、少なくとも欧州では企業・事務所共に英語での資料を公開しています。その場合に、たとえ日本語の情報を入手することができたとしても、必ず英語の資料も併せて入手することをお勧め致します。なぜならば、日本語に比べて圧倒的に情報量が多い場合が殆どであり、やはり原文の反映度は日本語に比べて英語の方が格段に高くなっているためです。

もちろん、対象国の公用語で情報収集を行うことができれば、更に様々な情報を取得することが可能ですが、この点は欧州内においても困難です。そのため、多くのドイツ人同業者等は英語でコミュニケーションを取る際、自らにとっても英語が外国語であることから相手の些細な言い間違いや文法上のミスに対して比較的寛容です。同時に、自らの経験からなるべく相手の発言を理解しようと努力してくれる人が多いように感じています。従って、英語が苦手であったとしても、まずはコンタクトを取ることを試みてみては如何でしょうか。

(2) 情報分析

入手した情報は単純に整理するのみではなく、対象国における実情や言語的相違を考慮した上で適切に分析する必要があると考えます。

例えば、欧州特許法と日本国特許法では、条文の文言上はそれ程差が無いように見えて、実務上は大きく

違う点が多数存在します。また、特許に対する考え方や、紛争解決手段等が異なる場合や、企業の知財活動における相違点等、細部に渡って様々な相違点が存在します。その際、あくまで客観的視点から事実のみを分析することが重要になると考えられます。得られた情報には個人の意見が含まれている場合や、特定の視点から編集されている可能性も有ります。それらを排除して事実のみを抽出する際、対象国における様々な事情、文化的背景、言語的相違を認識しているか居ないかで、大きな違いが生じる可能性があります。

また、様々な相違点として、同じ欧州の国々でも社会システムそのものが微妙に異なっている場合が有ります。例えば、ドイツでは州毎に祝祭日が異なっています。欧州特許庁の所在地であるミュンヘンはバイエルン州に属し、他州に比べて祝祭日が多くなっています。また、英国では振替休日の制度がありますが、ドイツでは振替休日の制度がなく、日曜日が祝祭日の場合であっても月曜日は通常通り出勤となります。

更に、抽出された事実に基づき情報を分析する際には、「普通は」や「一般的には」、「常識的には」という視点をを用いるのは避けた方が良いでしょう。これらは、基本的に日本社会における「普通」等の認識であり、日本とは異なる文化的・歴史的背景を有する欧州諸国に対して通用する共通認識ではないからです。自らの基準が「普通」であるか否かは、立場や環境によって異なります。考えてみれば当たり前のことですが、意外とその点について意識せずに行ったために、情報を読み違えることがあるように感じています。

(3) 戦略立案

情報の入手・分析の次は、戦略の立案になります。その際に重要なのは、依頼人の意図・希望・将来展望・出願戦略等を含む背景事情を熟知して居ることかと思われれます。依頼人側の事情を適切に把握していれば、依頼人の要望に合致した適切な現地事務所を選択することが可能になります。同時に、候補となる現地事務所の選定を円滑に行うことができると考えられます。

日本企業の外国進出サポートであれば、その点に関する情報は比較的得やすいかと予想されます。ただ、対象国の事務所と協調してサポートを実施する際には、該事務所に対するブリーフィング (briefing) の実施をお勧め致します。このようなブリーフィングは、長期的な関係構築を目的とする場合、非常に重要と

なっけてきます。一方で、単発の欧州特許出願代理案件等の場合には、そこまで踏み込んだ情報提供を行う必要は有りません。長期的関係構築においてブリーフィングをお勧めするのは、最初に十分な情報を開示することにより、後のコミュニケーションを円滑に行う効果が期待できるからです。

例えば、企業内で出願を重要度に応じてランク付けし、ランク毎に出願を放棄する分岐点等が予め設定されている等の場合、その点に関する事前説明の有無は円滑な意思疎通に影響を及ぼす可能性が有ります。具体的には、最重要ランクの案件として、特許請求の範囲に係る製品の販売が既に開始されており欧州出願については、補正の際に実際の製品を適切に技術範囲に含めるべく考慮する必要が生じているとします。しかしながら、その点の事情を知らされていない場合、現地代理人は、先行技術との差異を明確にする技術的特徴を取り込んだ補正、即ち、実際の製品がカバーされない限定を加える補正を提案してしまう可能性が有ります。当然、このような提案は依頼人の意図に沿わないものとなり、別の補正を指示する必要が生じます。同時に、現地代理人側としては、何故そのような補正が必要なのかについて知らされず、単純に補正だけを指示されるため、日本の事務所が欧州の制度を理解していないのでは？との危惧を抱くことが有ります。その結果、お互いにとって不必要な複数回のやり取りが行われ、最終的には現地代理人費用を無意味に上昇させる結果となり得ます。その一方で、ブリーフィングにおいて企業の出願ポリシーや出願の意図を知らせていけば、不必要な費用の上昇を避けることが可能になると共に、適切な情報共有によるチームワークの実現を現地代理人に認識させることが可能になります。

また、外国企業の取込を目指す場合、企業に直接接触するか現地事務所を通じて接触するかを見極めることも重要になってくると考えられます。どの国であっても同様だと考えられますが、円滑なコミュニケーションが取れることが重要なポイントであり、その場合には十分な英語能力が最低限の条件になります。もちろん、対象国の現地語（非英語）でコミュニケーションが可能であれば、より好印象を与えることが出来るでしょう。その観点から、現地事務所等を通じて最初の接触を行うのが現実的ではないかと思われま

4. 外国事務所との付き合い

現地事務所に勤務する日本人弁理士等の数が増加している現在、外国事務所とのコミュニケーションも日本語で行うことを期待されることが多くなってきました。また、言語・文化背景の相違に加え、仕事に対する考え方や、社会構造の相違等に基づく差異も多く存在します。これらの点を考慮して、ドイツ現地事務所における勤務経験から感じた欧州特許実務を遂行する際における日本語コミュニケーションの盲点及び留意点を考察してみます。

(1) 日本語コミュニケーションの盲点

私自身がミュンヘンで働き始めた当初、現地事務所に勤務する日本国弁理士は殆ど居ませんでした。現在は多くの事務所に日本国弁理士が勤務していると共に、日本人欧州弁理士の数も年々増加していますし、日本人事務スタッフの数も以前より増えているようです。同様に、日本で弁理士として勤務した経験を有する日本・欧州弁理士の数も増加しています。ここでは、現地事務所と日本語コミュニケーションを行う場合の盲点について考察してみます。

日本人欧州弁理士の増加に伴い、日本語でのコミュニケーションが可能な現地事務所の数が増加してきているように感じられます。もちろん、日本語でコミュニケーションが取れることは依頼人にとっても利点となるものです。しかしながら、手続言語が多くの場合英語である案件に関して、日本語で作成された指示書に基づき手続を行う事には大きなリスクを伴うものでもあると感じています。具体的なりスクとして挙げられるものとして、1. 誤訳・認識のずれ、2. チェック機能の低下、3. 現地事務所内部における情報共有の不備、4. 担当者不在時における対応の遅れ等があります。既に述べたことでは有りますが、日本語と英語の言語的相違から、単語を一対一対応で翻訳した場合には、意味が通らない文章になってしまうことが有ります。また、提出書面等も日本語に翻訳されたものが添付されている場合、日本語の書面を通読した後に実際提出する（された）英文書面に目を通すことが多くなるかと思えます。英文書面と日本語訳が完璧に対応していれば問題が生じることはありませんが、万が一内容が一致してなかったとしても、日本語で理解した内容に基づき英文記載内容を補ってしまう可能性が有り、英文書面の内容確認が不十分になる可能性を有し

ています。

やはり、手続言語が日本語以外の言語であり、欧州特許条約において公用語が英語・独逸語・仏蘭西語と定められている以上、現地事務所とのコミュニケーションにおいて必要な語学力を蓄えておくことが肝要と考えます。現地事務所適切な指示を出すと共に、依頼人である日本企業に対し、必要十分な背景説明・手続内容の解説等を適切に行うためには語学力が必須と思料致します。例えば、実際に何度か経験したことでは有りますが、明らかに引用文献の対応日本出願のみを参照した指示や、日本の優先権基礎出願に基づいて補正を指示されたことが有ります。しかしながら、実際に引用された文献（英文）を確認すると、日本語訳よりも広い意味を含む単語が使用されており、指示された内容では拒絶理由を回避できないものでした。また、欧州出願の明細書には、基礎出願の内容を限定する表現が用いられており、指示された補正は新規事項の追加に該当する可能性が高いものでした。手続言語で作業を行ってれば、このようなミスは回避できたはずです。

当然のことながら、日本企業と日本の事務所との間のコミュニケーションは日本語となります。その際、現地代理人からのレター等を事務所で翻訳し、該翻訳を添付した上で依頼人にレター等を送付しているかと思えます。ここで、日本弁理士である担当者が現地代理人からのレター・応答書面等の内容を英文でしっかり認識していれば、通常は上記のようなミスは生じないはずです。日本側の担当者が日本語対応文献のみを参照する、現地事務所から送付された日本語訳のみを参照する等した場合に、上記のようなミスや認識の齟齬等が生じる可能性があります。

外国現地事務所との付き合いにおいては、英語を共通言語としてコミュニケーションを図り、日本語でのコミュニケーションはあくまでも補足的な手段との心構えを持たれる事をお勧めします。言語構造の違いを理解し、該相違に基づくロジックの相違を整合させる専門的訓練を受けた通訳等の専門職ではない者が翻訳している以上、正確な翻訳は困難であると同時に、翻訳の際に本人の主観や認識が無意識に取り込まれてしまう可能性が有ります。それらを回避すると共に、顔を合わせた際に直接会話を楽しむことができれば、より一層円滑なコミュニケーションをお互いに楽しむことが出来ます。

(2) 肩書きと縄張り意識

欧州内の多くの国は今でも階級社会であり、有する資格や肩書きが非常に強く意識されています。また、所謂個人主義が徹底しているため、「チーム」としてお互いに協力し合って業務を遂行するとの感覚が非常に薄く、業務範囲に対する縄張り意識が非常に強くなっています。

肩書きに対する意識としては、例えば、殆どのドイツ人は旅券の記載にも「Dr.」のタイトルを記載するため、博士号取得と同時に旅券の名義を訂正しますし、門札も訂正します。従って、博士号を有する人物に対する書面で「Dr.」と記載しなかった場合、非常に失礼な印象を与えてしまう可能性が高くなります。また、自らが取得したタイトルの全てを名刺に記載するケースが多く、中には弁理士業務とは何ら関連性を有していないのではないか？と感じられるような資格まで記載している人が居ます。初対面の際には、この名刺に記載された資格を話題にすると話が弾む場合が多いですから、会話のきっかけとして利用できます。

また、肩書き重視社会であるため、実際の業務を担当している人が特許技術者である場合、即ち、弁理士資格を有していない場合、どんなに優秀な人物であっても該人物が表に出てくることはめったに有りません。特に、対応窓口となっている弁理士が決まっているなら、どのような問い合わせであっても該弁理士を通じて行るのが一般的です。従って、日本側からすれば実際の担当者の顔が見えないように感じられるかと思えますが、社会構造の違いに由来するものであり、特段に深い意味はありません。そのため、事務所を訪問する等の際に「実際の案件担当者を紹介して欲しい」とリクエストすれば大抵の事務所は何らの問題もなく対応するはずですが、ただ、上述のように社会構造の違いに由来している上、縄張り意識が強いことから対応窓口となっている弁理士に対してリクエストの理由を説明しておくことをお勧めします。そのようなリクエストは、該弁理士に対し、責任者である自分が信用されていない、若しくは、管理能力に疑問を抱かれているといった負の印象を与えるからです。

この点を考慮して、「具体的な案件について、正式なレターで対応窓口を経由する程でもない、ちょっとした疑問点等を直接案件担当者に質問したいこともあるので、顔見知りになっておきたい」等の理由を説明すれば負の印象を与えることを回避できるかと思われるま

す。縄張り意識が強いということは、裏を返せば担当する依頼人に対する強い責任感の表れでも有りますので、悪い事ばかりでは有りません。しかしながら、この縄張り意識に起因する所謂「面子を潰された」と認識されるポイントは中々解りにくいため、対応窓口弁理士以外と接触する際にはご注意下さい。

(3) 留意点

欧州の人間、少なくともドイツ人と日本人とでは、会話中の沈黙に対する認識に差が有ります。ドイツ人の多くは沈黙を嫌い、相手が発言内容を咀嚼すべく少しの間黙っているにも拘らず、相手からの応答を待たずに発言を重ね、結局何が言いたいのか不明確になってしまうような場合も有ります。そして、思う存分に発言したドイツ人は、日本人側が怒涛の発言に押されて沈黙してしまったことを、理解した印か満足した印だと理解します。

その結果、日本人側としては説明が長すぎて質問に対する回答が結局なんだったのか解らないにも拘らず、ドイツ人側は質問に対して十分な回答を行ったと認識してしまいます。このような場合、質問内容を繰り返しても適切な回答を得る事は困難ですが、「Yes, No」で回答できるように質問を変えるか、正直に説明が長すぎて回答が理解しにくいので、簡潔に要点だけ述べて欲しいと伝えることをお勧めします。

また、顔の表情、手の動き、視線、姿勢等の非言語コミュニケーションは意思疎通において大きな助けとなります。従って、可能であれば現地代理人とは顔の見えるコミュニケーション、例えば、ビデオ会議やスカイプを用いたコミュニケーションをお勧めします。書面でのコミュニケーションで何らかの違和感を感じた時、例えば、お互いの認識に微妙なずれがある等と感じた場合、顔を合わせてコミュニケーションすることによって違和感が簡単に解消される場合もありま

す。即ち、顔の見えるコミュニケーションを行うことによって、言葉以外の部分に表れるお互いの反応を確認し、相互理解を適切に促進させることができます。

5. おわりに

外国企業・事務所と仕事をするために必要な要素として英語力の向上を強調させていただきました。私自身、ミュンヘンで生活しており（原稿執筆時点で8年弱）、外国語を学ぶ苦労は自分自身が身にしみて実感しています。正直、英語のみならず居住地の現地語である独逸語まで習得する必要がある、最初のうちは「一体何年勉強したらしゃべれることになるのだろうか？」と、ゴールが見えない気分になりました。それでも、コミュニケーションを取る上で必要な以上、言語は身につけなければなりません。同様に、外国企業・事務所と仕事を行う以上、英語を身に付けることは最低限の要件になってきているのではないかと考えます。日本語のみで仕事することも可能かも知れませんが、実際に提出される書面は可能な限り原文で確認することが業務の質を向上させることにも繋がるのではないのでしょうか。

もちろん、日英・英日通訳が出来る優秀な技術者・事務スタッフを採用することも一つの対応策です。ですが、外国企業が依頼人となった際に、自らが直接対応することができなければ決して良い印象を与えることはできません。従って、国際市場において能力の発揮を目指すのであれば、英語力の向上と失礼にならない程度に率直な発言をすることが出来る度胸を身につけることは必要絶対条件です。

拙い文章ですが、これから世界に羽ばたく会員の皆様に多少なりと参考にしていただければ幸甚に存じます。

(原稿受領 2015. 9. 4)