

〔書 評〕

加藤靖弘著

『生きた英語が身につく語学留学のススメ
ーそろそろ日本を脱ぎたい人へ』

(明石書店 2007 年 1 月 158 ページ)

西 口 博 之

著者は、国際商取引並びにビジネス・コミュニケーション分野の研究者・教育者であるが、最近前著「風呂で覚える旅行英会話」(教学社 1997 年 8 月 103 ページ)でも日本人の英語会話力の向上に観光英語を通じて有用な種々の助言をされている。

本書でも、著者の留学時代ないしはその後の研究活動の一環としての海外での生活体験からして、海外での生活に必要な英語コミュニケーション能力の向上に役立つ知識の紹介・披露と、そのために必要な英語教育などについても有用な提言をされている。

昨今の国際化・グローバル化された我が国においては、国際ビジネスの場のみならずあらゆる場での英語コミュニケーションが重要であるという観点から、日本人の英語教育の不備並びにその在り方に触れ、それを留学という形で解決することの意義を非常に分かりやすい表現・事例をあげて説明され、いわば実践的な英語教育論を展開されているものである。

同書の構成としては、先ず「はしがき」において、日本の英語教育と日本人の英語下手の原因など我が国の英語教育の欠陥・問題点などにつき独特の見方を紹介され、その対応策としての留学の意義・重要性の理解への

布石とされている。

次に、第一章「海外への出発」では、留学に先立つ日本での準備・心構え・海外渡航先でのトラブル対応策・ホストファミリーなどについての助言・提言などが述べられている。

さらに、第二章「他人様の家に泊まる勇気と楽しみ」では、著者の経験からしてホストファミリーでの対応・他人との接し方などが非常に具体的な形で助言されている。

加えて、第三章「国際理解への道」では、それらのホストファミリーでの生活を通じて外国での生活の知恵が種々説明されている。

そして、第四章「語学を鍛えたいなら、まず暮らしを味わおう」では、留学の目的である自己の語学力を生活の中で生じる種々の出来事の中で磨いていくことの大切さを多くの事例を用いて説明されている。

最後に、第五章「ツールとしての英語」では、留学中の旅行を通じての語学力の研鑽を実地で行うことの大切さを留学先輩の立場からして説いておられる。

かくして、著者の主張である格式的・表面的な英語教育ではなく、学習者が自身で体験的に得られる実践的な英語教育による英語コミュニケーション能力の向上の重要性がよく理解できる。

著者の専門である国際商取引・ビジネスコミュニケーションの分野では、国際コミュニケーション能力は、1950-1960年代では、輸出などに係わる商社など特定の人々だけが必要であったが、その後1970-1980年代に製造業が海外での生産拠点の構築により海外に赴任・出張する機会が広がり、英語会話能力が必修となってきた。

一方、国の方針としての英語教育は、2002年の「21世紀日本の構想」懇談会報告でも、「社会人になるまでに日本人全員が実用英語を習得する目標を設定。長期的には英語を第二公用語にする議論が必要」とのことであったが、現状は日本人の英語下手を脱却できているとは思えず、国際比

較が可能な TOEFL での日本の実力は 1999 年の米国 ETS のデータでは、アジア 21 カ国・地域中の 18 位と最下位に近い。このために英語教育論議が活発化してきて、英語教育を小学校など幼児教育から始めるなどの対策も講じられているも、その効用も疑問視されている。さらに、教える立場からも最近の教育再生会議第三次報告では、大学・大学院改革の一環として、「英語による授業の大幅増加。当面、全授業の 30% は英語での授業を目指す」と勇ましいが、果たして英語下手の日本人の教員・学生が実際にこのようなシステムに馴染むにはどれぐらい時間が掛かるか不明と思われる。

このように、我が国における英語コミュニケーション能力の向上は避けて通れぬ以上、これは今後の若い人々の会話能力に頼らざるを得ず、その意味で若い世代の人達がたとえ短期間であれ留学によりその目的が達成されるのを祈る気持で本書が書かれたものと推察される。そうだとすれば、本書の副題にある「そろそろ日本を脱ぎたい人へ」の「脱ぎたい」とは単に日本を脱出するという意味ではなく、このような日本の英語教育の現状に疲れて留学により「日本の英語教育」という「衣」を脱ぎたいと解することができる、著者のやるせない気持ちがよく理解できる。

30 数年間の長きに亘り、国際取引にかかわってきた者として、本書に書かれてある内容について特に触れておきたい箇所がいくつかある。

英語そのものの学習よりも、英語に書かれている情報価値・コンテンツを手に入れることの重要性を本書のあちこちで、著者は主張している。もし社会人が英語を勉強するなら、ビジネス内容と関連付けて学習するのではなければ、英語学習そのものにあまり意味を見出せないのではないか、という主旨にまで展開している（はしがき 11 ページ以下）。情報価値の低い、内容がほとんどない英語の文法書も著者は批判する。反対に、情報価値が高く中身が十分に詰まっていると考えられる関係図書が引き合いに出されている。コンテンツのはっきりしている英語の文章は習得しておくべきも

のとして、語法と共に出典を例示してその内容の充実度を述べておられる。この点が、一般的な英語教育書では見かけにくい本書の特徴であろう。又、一般英語教育に対する、著者の不満の点であるように見える。英語学習のスタンスを、ESP へなるべく早く移行すべきであると著者は提唱している。

タイトルから受ける印象では、本書は単なる語学学習の手引書のようにも見えるが、実はそうではなさそうである。ビジネス英語を意識している箇所が散見される。英語がツールであることが何度も強調されており、ビジネス交渉の現場でどれだけ英語が使えるかを問題にしている。

「ツールとしての英語」(第5章, 121 ページ以下) とは何か、というテーマの意味は重い。ビジネスマンにとっては、英語はビジネス交渉の道具であって、学問的な研究対象にはなりにくい。手持ちの英語能力で取引相手と交渉する事が毎日の業務となる。

観光旅行でも、交渉の必要が生じることがある。タクシー料金のメーターがない国は世界中いたるところに存在する。一旦乗車してから交渉するとか、目的地に到着してから料金交渉するのは、あまりいいやり方ではない。本書では、この辺りの体験を通してビジネス交渉、つまり料金や価格の具体的交渉の大切さが示されている。お客だから神様であるとか、買い主側が主導権を握ってビジネスを有利に進めるという、一方的な考え方は通用しない。ビジネス交渉では双方の当事者が対等の立場で、自己の利益と相手方のビジネスメリットを 100%, 否, 120% も 180% も、お互いに凜とした姿勢で強く主張する。

商品を買っても、お客様に「ありがとう」とさえ言わない民族・人々も存在する。それは何故かといえば、買い手は代金を支払って求めていた物を手に入れて満足する。売り手は商品を用意して正当な値段で売り渡したのであるから、手に入れた代金はまったく正当な対価となる。相手が支払うべき債務(代金)がこちら側に引き渡され、自らの債権が手に入るのは

当然である。したがって、「ありがとう」という感謝の念を表明する根拠は存在しない、となる。

日本語環境で育った者にとっては、人生観や価値観が、時には 180 度入れ替わってしまう。海外という異文化の中にあって行うビジネス交渉の難しさでもあり、醍醐味でもある。このようなビジネス交渉の面白さと、ツールとしての語学力の大切さを、「旅は道連れ」(129 ページ以下)で読者に語りかけている。

次に「馬車タクシーの御者からビジネス交渉術を学ぶ」(133 ページ以下)は、海外とのビジネス交渉の具体例であり、登竜門でさえある。特に本書では、(大学などで教えられている)「ビジネス英語」や「ビジネスコミュニケーション」、「貿易英語」で取り扱われる、「引き合い」、「オファー」、「カウンターオファー」、そして「承諾」という言葉を、御者とのやり取りを引き合いに出してやさしく説明している。単純な数字を使った値段交渉を通じて、運賃という対価の交渉から始まって、契約成立までが描かれている。国際ビジネス交渉における価格交渉ポイントが挿入されていると言えよう。

「6. ビジネス交渉とカラ約束」(142 ページ以下)では、語学学校の校長との細かいやり取りまでが紹介されていく。語学学校の経営者と著者が、英語教育の内容について次年度の契約交渉をする場面である。日本で獲得した語学能力をさらに海外で高めたい人は大勢いる。海外の語学学校に支払われた、授業料とホームステイ滞在費という商品の「品質向上」のための交渉に著者はとりかかる。

次年度のための契約改定作業ともいうべき地道なビジネス交渉作業を、英語で行う場面が登場する。海外で様々な取引交渉を行ってきた者にとっては、この作業の大切さは身にしみて理解できる。お互いに少しでも気分良く契約交渉を行い、双方共に満足する条件で契約成立を目指したい。一見、華々しく見える海外語学研修の舞台裏には、このように目立たないが

大切な実務的交渉が行われている模様が、見えてくる。

しかしながら、どれほど緻密にビジネス交渉を行って契約が成立しても、トラブルや事故が発生するのは世の常である。海外におけるビジネスのやり取りでは、支払い遅延は国内のビジネスよりもよく起こる。本書では、予定されていたツアーがバスの手配ミスで半日分が行われなくなった例が挙げられている。予定されていたツアー代金が既に支払われていても、突然相手方の都合によりキャンセルを余儀なくされてしまう。著者は、現場で代替措置を何度も求めたが、実行してもらえなかった事を細かく描写している。

このように被害を受けた側は、どのように対応すればいいのであろうか。著者は、ひたすら粘り強く交渉をするしかないという現実的な結論を提供している。国際取引の現場でも同じで、契約合意内容の通りに相手方が約束を実行してくれなければ（債務一部不履行に対しては）、こちら側は粘り強く交渉をして、決済代金の減額等を引き出すしかない。反対に、こちら側が契約通りの約束を果たせない事態になれば、相手方の被害に素早く対応する事により、トラブル解決へ導くことが求められる。本書の148ページ以下は、海外でのトラブルの例を引き合いに出して、粘り強い地道な交渉の大切さを綴っている。

「7. 語学研修というビジネス」(151ページ以下)は、まるで語学学校 NOVA 社の倒産を予測したかのような内容となっている。語学学習の授業料に、債権と債務という法学的概念を用いて説明されおり、学習者が回避できないリスクについても言及している。

2007年10月26日に英会話学校大手の NOVA 社は、会社更生法の適用を大阪地方裁判所に申請し、保全命令を受けるに至った。負債総額は約439億円とされている。事実上倒産した同社の事は、テレビ番組で何度も放送され、評論家があれこれとコメントを述べていた。本書では、英会話の受講券50回分や100回分のチケットは、ただの紙切れになってしまうか

もしれないことが既に警告されている。約束手形のようにもすると、説明されている。したがって、消費者である受講生は、レッスンという債権を最終回分まで手に入れないと、債権回収は終わらないのである、とここまですっきり切っている。

語学力、言語能力とは一体何であろうか。それは、自らの考えや意見を対面する一人（又は数人）の相手や、あるいは大勢の人々に対して伝える能力のことである、と著者は位置づける。自らの意見に耳を傾けてもらった相手が、次に意見を述べるときは、自らの考えを表明した時以上に真剣に耳を澄ますべき誠実さに直面する。このような言語体験は、必ず母国語におけるコミュニケーションの大切さを明らかにしてくれるはずである。

日本語社会においても、お互いが十分に理解し合えるように、対等の立場で意見交換ができるような家族関係、地域社会、職場環境を目指せないかと本書は（157 ページ以下）示唆しているのではないか。このように読んでみた。

以上

（2008 年 6 月 23 日受理）