

国際化と国際交流

田村 次朗



日本における21世紀の国際交流とは何かという問題は、予想以上の難問である。なぜならば、日本人の多くは、日本が国際交流においてそれほど遅れているという認識がないからである。最近では、日本人の海外旅行は一般化し、海外留学の経験をもつ日本人も少なくない。また大学では、あらゆる分野の研究者は外国の文献を読み、海外に留学するなど、国際経験は世界的に見てもそれほど低いとはいえないのが事実である。さらに、法律学の世界に関していえば、日本ほど外国法の研究が盛んな国はないとさえいえるのである。

しかし、それでもやはり、日本人の国際交流には、何か欠落しているような気がする。それは、日本では外国人との間での正しいコミュニケーション・スキルといったものが、どうも正しく理解されていないことに起因するのではないかと考えている。すなわち、私には日本人の国際交流という概念が、「親善」に偏りすぎているように思われる。日本では、国際交流というまず、友好的な関係を構築するために誠意をもって接しようとする。それ自体は、非常に優れた日本人の気質といえるだろう。しかし、親善友好のために相手に配慮するあまり、相手と真剣に議論すること、そして時にはお互いの意見の対立が生じることを過度に恐れる。日本人は、国際交流と国際的な対立とは全く別のものと考えている節があるのだ。

ところが、欧米の場合は、国際交流や相互理解のためには、徹底して議論することもありえるし、そのことが親善や友好関係を阻害するとは考えていない。むしろ、お互いの意見の対立を明らかにしたうえで、相手を理解しようとするのが欧米流のコミュニケーション・スキルだといえる。これは、欧米に限らず、およそあらゆる国々との交流においても同様であるといえるだろう。この点、日本では、相手と意見が同じである、もしくは相手の意見に賛成することが友好関係の前提であるといった極めて日本的な発想があって、そのことが意見の対立を過度に避けるか、または意見の対立に対して感情的になり、相手を非難し、そのまま交渉や交流をうち切るとい

った極端な行動に走る原因になっているといえる。

では、国際交流のためには、相手を思いやるという日本的気質を無視すればいいのかということ、それは全く間違っている。むしろ日本人の発想それ自体は、非常に優れた問題解決を生み出すことにつながるといえる。問題があるとすれば、欧米人やアジア諸国と対話する際のコミュニケーション・スキルについて、適切な教育を受ける機会がないことである。

この問題は、今後グローバル化が進展する際に、ますます大きな問題になるだろう。私は、2004年に弁護士など法曹実務家を養成するために設立される法科大学院において、国際的な問題解決を専門とする弁護士にふさわしいコミュニケーション・スキルを教育する必要性を痛感し、現在「交渉学」を研究し、学生や社会人に対する教育を行っている。そこで、非常に興味深いことがわかってきた。すなわち、アメリカのロースクールにおいて盛んに教えられている一般的な交渉学とは、基本的に、原則立脚型交渉、すなわち、相手と自分の相互利益促進を図るいわば「相手を思いやる」交渉学だということである。この欧米流の交渉学が目指す交渉スタイルである相互利益（Win-Win）の状況を作るための様々なコミュニケーション・スキルこそ、日本人にとって一番必要とされるスキルといえるのである。そして、日本人は、もともと「相手を思いやる」ことを大切にす国民性をもっており、その意味からすると交渉学のスキルさえ身につけることができれば、真の国際交流を構築することは比較的容易ではないかと考えている。したがって、真の国際交流の実現のためには、まず日本人自らがコミュニケーションのスキル、特に交渉学の基本的な方法論について学ぶための機会を提供しなければならない。そのために、私は法律学者として、法的交渉場面を中心とする新しいコミュニケーション・スキル教育としての交渉学を、普及・促進させたいと考えている。そのような活動を通じて、間接的ではあるが日本の国際交流、国際化に貢献できればと考えている。

（慶応義塾大学法学部教授）

