

## 国際関係におけるミスコミュニケーションについて

宮 崎 修 二

(東邦ガス)

1. ある者が他者に意思を伝える「コミュニケーション」活動では、送受信者間でメッセージの送受信が行われる。それが異言語間で行われる場合、送受信者間には翻訳や通訳というゲートキーパーも存在する。通常、送信者はメッセージが正確に受信者へ伝えられることを企図するが、受信者側で当該メッセージの意味や意図を何らかのディストーションにより誤解する可能性がある。ゲートキーパーの介在により、これらのリスクは拡大する。特に、国際的な交渉等では、メッセージに対する返信が行われ、それへの返信が行われるという双方向のコミュニケーション過程があることで、各オレーションで入り得るディストーションにより、適切な意思疎通が行われない、ミスコミュニケーションのリスクが増す。
2. ミスコミュニケーションには、比較的単純な能力不足や認識上の誤解等により発生するものもあるが、逆に、送信者が何らかの「意図をもって」ディストーションを加えたり、隠れた意図を込めるものもある。これらは、時として、ディスコミュニケーションと呼ばれる。国際的な交渉では人と人、組織と組織、国と国の間の駆け引きこそコミュニケーションの神髄であることから、こうしたミスコミュニケーションの事例は枚挙にいとまがない（別表参照）。
3. 日本が経験した政治・経済分野での交渉など国際関係上のやり取りでも、「意図的な」要素の多寡はあるものの、ミスコミュニケーションとして考えられる事例が見られる。例えば、1970年代初頭の日米繊維交渉では、米側には、同時に懸案であった沖縄返還交渉との関連付けの意図があることを当初日本側が理解していなかったと指摘されている。また、1980年代の日米自動車摩擦の事例では、米側は日本市場が市場閉鎖性のために米国製自動車売れないとする論理を展開したが、40年近くたった現在もトランプ大統領はその主張を維持している。
4. 1990年代のアジア太平洋経済協力（APEC）では、米側は、1995年に大阪首脳会議を控える日本に対し、自由化のための政治的イニシアチブをとるよう、メディアも動員したプレッシャーをかける作戦に出た。日本は「外圧（GAI-ATSU）」に弱いという米国の認識に基づく伝統的手法とも言えよう。こうしたプレッシャーを受けて日本側は知恵を絞り、発展度合いの異なる国・地域を抱えるAPECの自由化を進めるため、メンバーによる自主的な自由化目標の設定と他メンバーによるピアプレッシャー及びモニタリングという手法を提案し、合意を得た。その基本哲学は、20年後の地球温暖化対策のためのパリ協定の二酸化炭素排出軽減スキームに活かされることになったのはあまり知られていない。ミスコミュニケーションから始まった交渉のプロセスがプラスの効果を生ん

だ例と言えよう。

(注:本稿は、筆者の個人的見解であり、所属組織等の意見を反映していない。)

(別表)

英語をめぐるミスコミュニケーションの発現態様と対応策

	個人間の付き合い	企業間の取引等	国家間の交渉
<p><b>意図的でないもの</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 語学的知識不足</li> <li>・ 文化的誤解</li> <li>・ 文化的知識不足</li> <li>・ 相手先情報不足</li> <li>・ 配慮不備 (politeness)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>間違った内容の手紙、メールのやり取り</u></li> <li>・ <u>相手の意図の過大、過小評価</u></li> </ul> <p>⇒頻度：比較的大 ⇒・ 語学的上達、文化的習熟</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 専門家の登用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>取引条件の誤認</u></li> <li>・ <u>誤発注・誤受注</u></li> </ul> <p>⇒頻度：比較的中 ⇒・ やり取りを重ね原因明確化</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 複数チャンネル開拓</li> <li>・ 専門家の登用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>交渉 agenda 設定混乱・失敗</u></li> <li>・ <u>交渉やり直し</u> (例: WTO ドoha 関係会議)</li> </ul> <p>⇒頻度：比較的小 ⇒・ 対話を重ねて誤解を解く</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 複数チャンネル利用</li> </ul>
<p><b>中間的なもの</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 意図伝達に失敗</li> <li>・ 当事者の意図の誤解</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>付度の失敗</u></li> </ul> <p>⇒頻度：比較的中 ⇒・ 話し合いによる理解</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 語学的上達</li> <li>・ 専門家の登用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>意見相違による取引不成立</u></li> </ul> <p>⇒頻度：比較的大 ⇒・ やり取りを重ね相互理解深める</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 複数チャンネル開拓</li> <li>・ 専門家の登用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>不適切 bargaining chip のやり取り</u></li> <li>・ <u>相手意図を誤解した交渉</u> (例: 日米繊維交渉、日米自動車摩擦)</li> </ul> <p>⇒頻度：比較的大 ⇒・ 対話を重ね誤解を解く</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 包括的視点で受認</li> <li>・ 複数チャンネル利用</li> </ul>
<p><b>意図的なもの</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 情勢誤認に依拠</li> <li>・ 情報の非対称性</li> <li>・ 交渉戦術としての陽動作戦</li> <li>・ あえて「勸進帳」</li> <li>・ アト・バルーン</li> <li>・ 政治的思惑</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>係争にかかる意図的なミスコミュニケーション (デイスコミュニケーション)</u></li> </ul> <p>⇒頻度：比較的小 ⇒・ 話し合い、交渉による解決</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 異次元での決着 (けんか、訴訟 etc.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>交渉有利化意図のデイスコミュニケーション</u></li> <li>・ <u>トラブル処理に係るやり取り</u></li> </ul> <p>⇒頻度：比較的小 ⇒異次元での決着 (訴訟 etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>交渉有利化意図のデイスコミュニケーション</u></li> <li>・ <u>交渉シグナルとしてのミスコミュニケーション、デイスコミュニケーション</u> (例: APEC 大阪会合準備時米側陽動行動、米朝首脳会談)</li> </ul> <p>⇒頻度：比較的小 ⇒・ 複数チャンネル利用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 決裂、異次元での決着 (戦争 etc.)</li> </ul>