# マイゾウ・メーノス (まあーまあー)の世界 ブラジル ブラジルを訪問する人、ブラジルに関心のある人にお勧めする!!

梅津 久 記

## 第12話ーブラジル人のプライド (その1)

### なんでも知っているブラジル人

まず、一番気になるのが会社で人を採用する時である。履歴書を見てわかるが、あれやこれやと何でも知っているように、どんな小さなセミナー、講演会で聞いたことまで、教育を受けたように、教育蘭に羅列されている。特に外国語の蘭には、英語一普通の会話、日本語一日常会話と記載されている。「英語も日本語も解るの?」、「はい、会話程度ならわかります」と返事が返ってくる。「OK レッツ ゴートゥ スピーク エンイングリッシ、ホワットゥ イズ、ユアー ネーム アンド フエアー ユー ケイム フローム?」、「。。。。???」、「それでは、日本語で、あなたはどこで生まれましたか?」、「。。。。??」こんな感じで応えられずシドロモジリです。一度英語が出来るというので課長として採用したことがあり、海外からのお客さんの対応をさせたのだが、ポ語だけ、相手は戸惑っていた。結局私が、大学の英会話部で遊びながら覚えた英会話で商談は終を終わらせた。あとで解ったが、確かに単語はかなり知っているが、会話はできなかったようだ。これに懲りて、外国語が出来るという応募者には、ごく簡単ななこのような会話で試験をすることにしている。

また、技術系ではスケッチが書けない人が多い、これは学校でスケッチ絵、絵画を書くという教育がないからであるが、仕事では、技術、品質、工程問題の分析、対策の説明の時に絵を書いて説明できないと大変困る、「絵を書いて説明して」というと、ミミズが這ったような図でなにが何やらわからない。そこで面接の時に、手許にあるライターや携帯電話を机の上に置いてスケッチ図を書かせることもやった。また、アルファベット、数字を順番に書かせて、性格を見る手段も有効である。いずれにしろ、面談では相手の化けの皮を剥ぐぐらいの覚悟で相手に接しないと、後でいらい目に合うことになる。

職場でも、先ほどの面接試験ではないが何をきいても「エウ セイ(知っている)」と云ってくる。話や説明した後「解ったか?」と聞くと、100発100中「エンテンディ(わ

かった)」と返ってくる。これで安心してしまってはいけない。「そうか、知っているか、それじゃ、私に教えてくれる」、「解ったか、それじゃ説明してくれる」と反復させること。反復できないのがほとんどだから、さらに実例を出し揉み砕いて説明することが大事である。これが指導する時のイロハになる。

#### 出来ない事はないブラジル人

次に注意しなければならないのは、「どうだ、上手く行っているか?」と聞いた時、相手が手を胸から腰の高さに持って行き、手のひらを下に向け軽くゆすったジェスチャーをしながら、「マイゾウ・メーノス!(まあーまあー!)」と言ってきたら、要注意である。日本式に考えれば"まあーまあー"は、「なんとか上手く行っています、安心してください」の表現になるが、ブラジルでは上手く行っていなくて困っている時、また全然だめな場合でも「マイゾウ・メーノス」とやられ、安心していると後で散々な目に会うことになる。したがって、さきほどのジェスチャーをしながら「マイゾウ・メーノス」と答えてきたら、「コモ・ケ・イスタ?(どうした?)」、「オケ・アコンテセウ?(何が起こった)」または、「テンプロブレマ?(問題あるの)」と詳しく様子を聞かないと後でいらいことになる。このような場合の「マイゾウ・メーノス」は赤信号と見るべきです。

ブラジル人自尊心が強く決して自分から「出来ません!」「困りました!」とは云ってこない。

### 時計のないブラジル人

"マイゾウ・メーノス"の世界で手のつけられないのが、「アテ・アマニャーン(明日まで)」と頻繁に使われる言葉である。

まず仕事が終わって帰る時、日本であれば「ご苦労さまでした、お休みなさい、お先に失礼します」と言って、先に帰りますがよろしいですかという意味で、その日の労をねぎらい、まだ仕事で残っている人に、敬意を表した言葉で挨拶をして帰るのだが。それに対して、ブラジルでは「アテ・アマニャーン(明日まで)」と挨拶して帰る。この意は「また明日、合いましょう」ですが、「出来なかったことは明日にしましょう、また明日があるよ」という意味にも取れる挨拶である。日本人は、その日の仕事は何とかその日に終わらせようと一生懸命がんばる習慣があるが、ブラジル人は、今日出来なかったら明日がある、今日だめなら明日にしようという考えで、今日が明日になり、明日が明後

日、一週間になり、数日になってしまって、約束の期限が全く守られないことである。

その日のうちに必要な仕事、頼んだ事があったら、就業時間前にどうなっているか確認することが肝要である、そうでないと相手のリズムで仕事が運ばれる。時間を区切った資料提出でもそうである、黙っていると時間が過ぎても一向に資料が届かない、時間との勝負、時計を見て、時間前に催促をすることです、やり直しをさせることもできるから。これは、こちら側がスケジュールを自己管理出来ていないと出来ない事ですが。

一次回 第13話へ続く一