

1 起業家としての心構え

社団法人 日本翻訳協会 湯浅会長に聴く



湯浅美代子会長

「志す」ということ

——本日は、日本翻訳協会会長の湯浅美代子さんに、翻訳者として起業するにあたって持つべき心構えについてお聞きしたいと思います。

はい、私はバベル翻訳大学院（BUPST）の「翻訳ビジネス経営実務」講座で、翻訳ビジネスを始めるにあたって重要な2つのポイント——「事業計画」と「志」について講義をしています。どちらも重要なのですが、今回はメンタル面を支える「志」を中心にお話ししましょう。

——たしかに、なにかを始めるにあたっては「志」が必要ですね。

その通りです。「志」とは、「自分が何をしたいか」という「想い」であり、人生において自己発見し自己実現を行っていく原動力となるものです。しかし、実社会に出てみると、「志」を実現するのはそう簡単ではないと痛感させられることとなります。他者との関わりの中で、様々な障害にぶつかり、妥協を強いられます。そんな中で障害を乗り越え、自分の生き方を確立していくためには、「志」の強さが必要とされるのです。

——翻訳者として起業するには、一般に就職する場合よりも強い「志」が必要な気がします。

翻訳の道を志した動機は、人によって様々だと思います。しかし、どんなものであれ、そこにはひとりひとりのかけがえのない「想い」がこめられているはずですね。その「想い」を大切に、深めていくことで、自分の良さを再認識し、「志」を強化できます。とはいえ、「志」があるだけでは起業するのに十分とは言えません。

——具体的には、どういうことでしょうか。

その「想い」にベクトルを——すなわち、実現するための具体的な方向性を与えてやる必要があ

ります。そうやって初めて、「志」という名詞は「志す」という動詞となって動き始めるわけです。

「起業する」ことの意味

——「志」にベクトルを与えるという点について、もう少し詳しく説明をお願いしますか。

ベクトルを具体的に設定すると、自己実現したい「想い」に方向性が与えられ、それを社会的に実現する筋道が見えてきます。つまり「翻訳」を生かした起業、ビジネス化につながってくるわけです。もちろん、様々なベクトルが考えられます。どの分野に集中するか、ビジネスモデルをどうするかなど、一方向に絞り込めない場合もあるでしょう。でも、逆に「想い」が強すぎると、特定の方向に拘って行き詰まってしまう可能性もあります。誰にでも得意分野、やりたい分野があるはずですから。でも、多少の失敗や回り道はあってもいいと思いますよ。障害にぶつかって、それを乗り越えていけば「志」は強まりますからね。失敗や障害は貴重な学習機会だと捉えて、何事も前向きに考えるという基本姿勢が大事でしょう。

——翻訳者として起業する上で、特に大切なことは何でしょうか。

私の持論は、あらゆるものには二面性があるということです。翻訳者にも二面性が必要ですよ。最初は原著者の方を向いて原文を正確に解釈し、途中からは読者の方を向いて明確な訳文を作成するわけですから。同時に、翻訳者は基本的に謙虚であるべきです。様々な解釈があることをきちんと認識し、他者の評価を冷静に受け入れて、以降の仕事に生かしていくことが求められるでしょう。もちろん、起業の目的がお金儲けだけというのでは困りますね。お金を稼ぐなら、もっと楽な

ビジネスはいくらでもありますよ（笑）。翻訳は、大きく社会に貢献するものです。社会活動のすべては翻訳で成り立っているわけですからね。

社会活動のすべては「翻訳」で成り立っている

——それは、どういうことなのでしょう。

周囲を見回すと、ありとあらゆるコミュニケーションが行われていることに気がつきませんか？そして、すべてのコミュニケーションに介在するのが「翻訳」という作業なのです。異言語から日本語にすることだけが翻訳ではありません。情報をインプットして変換し、アウトプットする——これこそが、翻訳の本質ではないのでしょうか。

——言われてみれば、たしかにその通りですね。

もう少し具体的に言いましょうか。ビジネスの場で相手に何かを伝えたい場合、まずは自分の意思を文字や言葉などの具体的な形に変える（第一の翻訳）でしょう。そして、それを相手に伝達するわけですが、100%そのまま伝わるとは限りません。相手には相手の思考体系があり、受け取った情報をそれに基づいて解釈（第二の翻訳）するからです。こう考えてみると、社会のすべては翻訳で成り立っていること、それから翻訳には「誤訳」が付き物だということも理解できるでしょう。コミュニケーションが上手な人というのは、つまり翻訳が上手くて誤訳が少ない人ですね。つまり、翻訳が上手な人は、社会人としても成功する可能性が高いと言えるのではないのでしょうか。

「翻訳起業家」のあるべき姿

——最後に、「翻訳起業家」として大切な点を教えてください。

最大のポイントは、リスク責任を自分で負うということでしょう。現在、翻訳というジャンルは「文芸（出版）翻訳」と「ビジネス翻訳」に大別できます。文芸翻訳の場合は訳書に自分の名前が記されますから、誤訳などのリスクはすべて自分が負うことになります。一方、ビジネス翻訳の場

合は、署名原稿ではないのでその分リスクは減りますが、翻訳者は複数の翻訳会社などへ登録して仕事を請け負うことが多く、十分に仕事があるかわからないというリスクがあります。もちろん、起業したところで、このリスクは変わりません。

こういったリスクを回避するには、一にも二にもクライアント（または翻訳会社）との信頼関係を確立することで、そのためには顧客に認められる長所や特長を持つことがポイントになります。それには二つの道があり、ひとつは顧客のあらゆるニーズに対応できる、いわゆる「便利屋」に徹すること、もうひとつは特定の専門領域のプロとなって、その分野で絶対的な評価を得ることです。しかし、その根底に共通するのは、常に自らがリスク責任を負うという強い自覚だと思います。

——受身ではなく、自立したリスクマネジメントが必要ということですね。

自分でマネジメントすべきなのはリスクだけではありませんよ。自分で責任を負うというのは、裏を返せば自由にやれるということです。そうなれば、一方的に顧客から仕事を請け負うだけでなく、こちらからも様々な提案をしていける、対等な関係を築くことができます。自ら仕事をマネジメントし、顧客の声を聞きながら、顧客と連携して障害を克服すれば、結果として双方がビジネスに大きな成功を収めることもできるでしょう。

——よく言われる、『win-winの関係』ですね。

現在、グローバル化の進展に伴い、世界がひとつのマーケットとなっています。このような拡大した社会の中で、翻訳の——すなわち翻訳者の果たす役割の重要性は高まっています。翻訳者が社会全体の中で貢献していくのだという「志」と、それを実現する「想い」もまた、ますます大切になってくるのは間違いありません。

——現在の社会状況で、翻訳者が信頼を得るには、客観的な世界共通のステータスすなわち「翻訳能力資格」が必要になるわけですが、この点については「STEP3」で改めてお聞きします。