

<Cultural differences>

When I was working at UNDP (United Nations Development Programme), there was a training session in New York, and was taught about global cultural differences. According to the instructor, people in Scandinavia and the North America are the most straightforward in the world and people in the Far East (especially Japan) are the most evasive and do not mention their real feelings openly. My ex-Swedish colleague in Rwanda agreed with this observation and once told me that she was very shocked when she went back to Sweden after living abroad for a while and noticed that people in Sweden were very candid and rude. On the contrary, Japanese are a typical target of an American joke, for instance, that people are too quiet and not easily understandable (together with a combination of a language gap). And I believe that straightforward personality is more dominant in the world and evasive character is not very much common. The latter is only possible where the community people have a certain level of shared understanding and can live together without open discussions for consensus building.

Interestingly, perhaps due to landlocked geography and the highly populated condition, people in Rwanda are rather categorized as evasive, which is rare in Africa by the way, and I saw many foreign visitors especially from the North America that they first had a very positive impression about Rwanda but got confused after staying for a while by finding that what Rwandans were saying and having in their minds were sometimes different. For me, as a typical Japanese, this culture is very familiar and I know how to deal with it. Further, I sense sometimes that Rwandans find comfortable about talking with me as I can understand their non-straightforward culture. I think this is a part of the reason why I could have stayed here for a long time.

Nevertheless, there is another element that I still suffer from a cultural difference. That is a contrast between priority in enthusiasm and utilitarian mindset (more precisely, short-term utilitarianism). When I was working at the Japanese Ministry of the Environment and dealing with various policy/regulation settings with stakeholders, the most important elements for successful negotiation were logical reasoning and enthusiasm. Once I had a proposal with robust reasoning and zeal, it was relatively easy to realize the proposal as many people in Japan were ready to listen and accept my appeal. And I really loved that working environment.

Therefore, right after reaching Rwanda, I tried my efforts to make various proposals based on the same approach. And in many cases unfortunately, I failed to persuade my colleagues, friends, and others from the beginning or during implementation of the project. In short, people in Rwanda (and Africa in general probably) are much more pragmatic and they don't buy my ideas unless I can appeal very quick, tangible and direct benefit to them. For example, when I proposed low-cost and simple but feasible technics for environmental improvement, the majority of the Rwandan government staff did not appreciate them as they preferred top-notch and more sophisticated technologies. Even though I explained that those advanced technologies were too expensive to introduce and technically challenging for proper daily operation and maintenance, the counterparts wanted to try their introduction at least until their confirming a failure of the introduction. As another instance, it is not common to hear words of appreciation from Rwandan colleagues even in the case that we have worked together for a long time. Once the contract is over and the payment is done, that is the end for many people and they don't show any attachment for what we have done together.

Of course, there are exceptions and I am keeping good relationships with people of different personalities from the typical one. But even that pragmatic view is not something that I should blame for. Many are still poor and there is no time to enjoy looking back their past. This personality is quite cultural and based on long local history, and they must have found that the short-term pragmatic approach is the best for the community. Therefore, I must understand this difference and change my approach in a more utilitarian way. If I can show that my proposal can generate concrete financial benefit for how much (in a short-term ideally), the chance would be higher to make the proposal be accepted.

Relating to this point, I met one young Burundian on a plane the other day and he told me that the problem of Burundi was that people did not trust each other and having a discussion on how to realize national development together was quite difficult. I believe this lack of trust would provide significant influence upon the short-term pragmatic mindset. And I still lack experiences to complain this difference as even some native people with a good spirit like the above Burundian are suffering from this concern.



Our son Shota has turned three years old recently

息子の翔太は最近3歳になりました



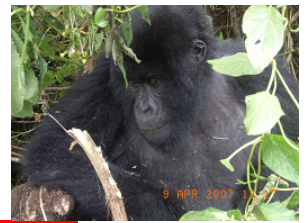
Group photo at a Xmas event at Shota's nursery

翔太の保育園にてクリスマス行事での集合写真



Currently used Nudba landfill in Kigali: sadly, I have no power to advise and the site is back to a typical open dumping site

現在キガリで使用されているンドゥバ廃棄物最終処分場:残念ながら今は私が助言をする立場に無く、典型的な開放置き捨て状態に戻ってしまいました



<文化の相違>

UNDP(国連開発計画)で働いていたとき、ニューヨークでトレーニングがあり、世界の文化の違いについて学びました。指導者の話では、北欧と北米の人が世界でも最も直截的で、極東の人々(特に日本)は直截にモノを言わず本音を公にすることをしないそうです。ルワンダで同僚だったスウェーデン人はこの見解に同意して、海外にちょっと住んでからスウェーデンに戻ってみると、スウェーデン人が物事をずばずば言って失礼なことに気づいてとてもショックを受けたと言っていました。その逆に、日本人は例えばアメリカンジョークの典型的なネタとなっており、おとなし過ぎて何を考えているのか分からないとされています(さらに言葉の壁の問題もあります)。その上で、直截的な気質というのは世界ではむしろ一般で、はっきりモノを言わない性格はそうではないと私は思います。後者は地域の人々に共通理解がある程度あり、何かを決める際に公に議論をする必要が無い場合にのみ成立します。

面白いことに、おそらく内陸国でかつ人口密度が高いためでしょうが、ルワンダの人はどちらかという物事をはっきり言いません(アフリカでは珍しいのですが)。そして、海外からの訪問者、特に北米からの人々が、ルワンダについて最初は好印象をもちながら、しばらく滞在すると、ルワンダ人の言っていることと本心が時折違っていることに気づいて困惑している場面によく遭遇しました。典型的な日本人である私としては、この文化は親しみのあるものであり、対処法も分かっています。また、遠まわしな言い方を文化に理解があるからとルワンダの人が私と話しやすそうにしているのに気づくこともあります。私がここに長く滞在することのできた理由の1つにこの点もあると思います。

ですが、文化の違いで今でも困っている点が別にはあります。熱意の尊重と功利的価値観(より正確に言えば短期的視点の功利主義)の違いです。日本の環境省に勤務して、政策や制度の立ち上げについて関係者とやりとりをしていた際には、交渉を成功させる秘訣として最も重要だったのは論理的な理由付けと熱意でした。しっかりした理屈と誠意を示した提案であれば、その実現は比較的容易でした。多くの日本人がその話を聞いてくれて主張を受け入れてくれたからです。そういう職場環境は大好きでした。

ですから、ルワンダに移ってから、同じやり方で様々な提案を行おうとしました。そして残念ながら多くの場合、提案当初から、あるいは事業を実施している途中で、同僚や友人、それ以外の人達に提案を受け入れてもらうのに失敗しました。端的に、ルワンダの人は(そしてアフリカの一般人にでも)より現実的で、彼らにとってすぐ明白で直接的なメリットがあることを説明できない限り提案を評価してくれません。例えば、環境改善のための低コストかつ簡素で、ルワンダでの使用に耐える技術を紹介すると、ルワンダ政府の多くの方はそういう技術を好まず、最先端でより洗練された技術を求めます。そういう最新技術は、導入にお金がかかり過ぎて、日々きちんと運用して維持管理をするのも技術的に難しいことを説明しても、政府の相手方は導入が失敗であることがはっきりするまでは導入を試したいと言います。また別の例では、一緒に長く働いた同僚でもルワンダ人から謝辞を受けるのはまれです。契約が終わって給与の支払いが済むと、多くの人にとってはそれで終わり、一緒に達成した成果に思いを馳せるようなことはありません。

もちろん例外はあり、その典型的な人柄と異なるものをもった人とはいい関係を続けています。ただ、その現実的なもの見方でさえ非難すべきではないと思います。多くの方はまだ貧しく、過去を振り返って懐かしむ余裕はありません。この気質は文化にしっかり根ざしたものであり、地域の長い歴史を踏まえています。そして、そういう短期的視野の現実的アプローチが地域にとって一番良いという結論に到達したのだと思います。ですから、この違いをよく自分で理解して、自分がとるアプローチもより功利的なものに改めないといけません。もし私の提案が具体的な資金的利益をいくら(できればしかも短期間に)生み出すことができるのかを示すことができれば、提案が受け入れられる可能性は高まるでしょう。

この点に関連し、先日若いブルンジ人に飛行機の機内で会ったのですが、ブルンジの問題は人々がお互いを信用せず、国がどう発展すべきかを一緒に話し合うのが非常に難しいことであると教えてくれました。私は、この信頼関係の欠如が短期的現実主義という気質の形成に大いに貢献していると考えます。そして、このブルンジ人のように意気のある地元民でさえもこの点で苦勞をしているのですから、この文化の違いに私が不平を言うにはまだまだ経験不足だといえます。

Rainy season this time is delayed and we still have frequent rains (usually, it is common to enter the dry season at this time of the year)

今回の雨季は遅れておりまだよく雨が降ります(この時期は乾季になっていてもおかしくありません)



We seem to be able to harvest some apples this time (ref: Monthly Rwanda vol.79), but the number of fruits is still very small

今回はりんごの収穫が少し出来そうですが(マンスリー・ルワンダ第79版参照)、果実の数はまだまだ少ないです



Apple flower

りんごの花



Avocado tree and fruits

アボカドの木と果実

