

外国人はこわくない

職場や出張での接し方

□中

日本で活躍するビジネスパーソンも、文化・習慣が異なる外国でのビジネスとなると、本来の自分の力量を十分発揮できないことがある。今回は、海外へ出張する際の心得を取り上げた。業務命令で突然、「来月海外へ」といったことが起こりうる時代。そうなっているから慌てるのがないようにしたいものだ。

外国語を話すのが苦手というビジネスパーソンは多いはず。しかし、心配ご無用。実は「ゆっくりわかりやすく」話すことが商談の際の決め手になるのだ。商社勤務のAさんは、大学時代に一年間、アメリカ留学の経験がある。本来英語は得意だったが、ビジネスで使うとなると事情は全く異なるという。年に何回かは海外出張する経験から、Aさんは「英語を速く話せてもあまり意味をなさない」ということに気づいた」と語る。

海外に出向いての交渉・契約では、「自分が話す一語一語の意味をすみやかにがらゆっくりと話す」ように心掛けていくという。そうすることで、相手企業の担当者は、自分が話す言葉をより慎重に聞くだけでなく、話す内容にも、ある種の「威厳」や「重み」が出てくるといふことを、Aさんは実感したという。

海外商談 威厳を演出

寄稿 作家・生井利幸

実業界はもとより、政治、外交においても、世界の要人はスピーチする際、つひつひの言葉をゆっくりと丁寧話す。最もわかりやすい例を挙げると、アメリカ合衆国大統領のスピーチだ。特に重要なことを話すときは、常にゆっくりと、しかも、わかりやすい言葉で話しているのがわかるはずだ。

外国語の言葉(ごい)に乏しくても知っている単語をゆっくりと丁寧に話すと話すといふ。外国人の目の前で背伸びして難しい文章を作ろうとすると、結局、過度に緊張してしまい、自ら墓穴を掘ることになる。能力に見合った外国語を堂々と披露すればよい。

ただし、事前にプレゼン資料などもしっかりと準備しておこう。客観性・信頼性の高い資料・データを用いる。

話好きな外国人は多い。会つ目的が商談であっても、外国人はまず、雑談を楽しみ、相手との調和を図ろうとするように努めよう。日本では顧客と会った雑談の話題は「相手が興味を持つ話をする」こと。

例えば、自動車部品を扱う日本のビジネスパーソンが商談の際、その話のみに終始するのはあまりにお粗末だ。これでは、あなたの印象は「仕事の話しかでないつまらない人」というネガティブな印象を相手に与えてしまう。もし、あなたが「豊富な話題を持つ面白いビジネスパーソン」として振る舞えば、商談相手も自然に味方になることもでき、交渉を有利に持ち込めるかもしれないのだ。

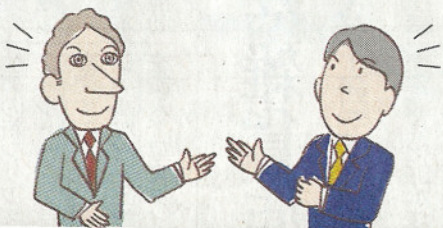
マジメ過ぎダメ

「日本人は常に写真を撮っている」というネガティブな印象を打破

会話ゆっくり大統領風 雑談楽しみムード作り

海外出張での商談を成功させる 7つのポイント

- 1 出発の3日前までに散髪**
出張先では「清潔感」が命。不潔は嫌悪される
- 2 電子辞書を携帯**
いざという時のための必需品
- 3 明るめのネクタイを着用**
「日本人はインパクトがない」というネガティブな印象を打破
- 4 新しい靴を購入(色は黒が基本)**
人は意外と足元を見ている。黒い靴は、ビジネススーツを引き立てる効用を持つ
- 5 フレキシビリティ(柔軟性)を堅持**
商談・それ以外の時間において「柔軟性のある対応」が功を奏する
- 6 むやみに写真を撮らない**
「日本人は常に写真を撮っている」というネガティブな印象を打破
- 7 慌てずにゆっくりと食事・お茶をいただく**
食事・お茶の際には「音を立てずに静かにいただく」が国際基準



宗教ネタ・ハメ外しに落とし穴



宗教ネタ・ハメ外しに落とし穴

出張前にメールや電話で取引企業の担当者とのコミュニケーションを図る際、相手の趣味・興味などを上手に聞き出すことがコツだ。初めは会う相手でも、事前に相手が興味を持ちそうなネタを準備しておく、相手の心の距離は縮む。

とはいえ、国ごとに歴史的な歩みはもとより、文化・習慣・宗教などの違いから、タブーがあったり、常識が異なったりする場合がありますので気を付けよう。

出張する国が多民族国家で構成される場合、そこでタブーは「人種問題」に尽きる。現地でも会う相手によっては、世間話のひとつとして人種問題について触れることもあるが、この話題が出たら、相手に不快感を与えない程度にとどめておき、必要以上に触れないほうが得策だ。

さらにもう一つのタブー、それは「宗教」だ。単に宗教の話題そのものを持ち出すのは問題ないが、「××を信じていますか」などという話の切り出し方となると、個人の信条に踏み込むことになり、問題だ。

雑談で場の雰囲気はほぐれたところが、肝心の用件を切り出すタイミングだ。相手の和んだ表情を見ながら、「今回、弊社から御社に対して……のご提案をしようと思っております」と切り出すのが本来の用件を伝える絶好のチャンスといえよう。

数年前、ニューヨークではあるアメリカ人経営者と会食した。一時間ほどの会食であったが、最初の十分間はほとんど日本食の話に終始した。冗談あり、笑いあいの最初の十分……。これがあったおかげで、残りの五十分は、お互い肩の力を抜いて必要な話を進めることができたのだ。

最後に海外で暮らす日本人が時折苦々しく思う問題だが、出張では「旅(出張)先での恥はかき捨て」という意識は持たないことだ。出張先では常に「会社の顔」として行動するように心がけよう。見知らぬ土地では多少ハメを外してもいいだろう、という考え方もあるが、ビジネスパーソンとしては失格だ。

良識人を心掛け

総合商社に勤務するBさんは、出張先で「会社の顔」を背負うことに大きな喜びを感じている。Bさんは、出張先では、仕事中も、余暇の時間においても、常に「良識人」として行動するように心掛けていると自負する。出張先でそのような理性的な態度・行動を保つことで、現地での自分の姿が本来の自分よりも「高貴」に見え、取引相手からの信用度も倍増するとい

海外出張する際には、良識を持って現地の人々とのコミュニケーションを楽しむことが、出張を成功に導く秘訣だ。訪問先企業においては、担当者はもちろんのこと、担当者以外の人々とも積極的に交流を図り、「しっかりと相手の心をつかむこと」がビジネスをうまく進行させるコツといえよう。