

外国人は「わくわくしない」

職場や出張での接し方

今回は外国人に負けない交渉術を中心に話を進めたいと思う。

ビジネスシーンで欠かせないのが、「交渉には考証が必要不可欠」という原則だ。具体的、客観的データをそろえ、自説を論理的に組み立てながら、自社の製品の優位性や自社と取引するメリットを訴えていくことが、あなたが商談を優位に進めるコツだ。

米国で豆腐を消費者の間で定着させることに成功したある日本人ビジネスパーソンの話。彼は当初、米国のスーパーマーケットにセールスしてもまったく相手にしてもらえなかった。しかし、米国人にとって豆腐を食べることがどんなに健康にいいか、具体的なデータを交えつつ、時間をかけて持論を展開。最後は彼の「仕掛けが実り、日本の豆腐は堂々と米国の『市民権』を獲得したのだった。

米国は世界一の訴訟大国だ。日本人の常識を超えた米国人の高い権利意識は、まさに「米国型訴訟文化」を形成している。法に対する関心が強い同国のビジネス社会では、多くのビジネスパーソンが、取引する相手企業との交渉において、常に心の中で弁護士との交渉術を思い浮かべて可能な限り理論的に交渉を進めようとする風潮がある。米国の弁護士は、常に「自

海外交渉 まず考証を

寄稿 作家・生井利幸

□下

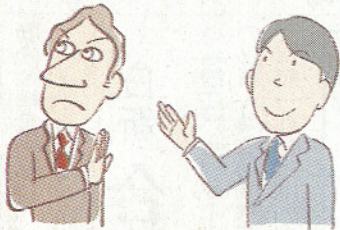
説の正当化」を実現させることにエネルギーを注ぐ。実務法律家は、自分の主張を正当化するためにあらゆる判例を調べ上げ、実際の裁判において判例を武器として相手方と闘う。

自説の正当化は、全米のあらゆる地域、ビジネスシーンにおいて使われる。米国のビジネスパーソンは、一事が万事、自分たちのビジネスの正当化に力を注ぐ。自分たちが携わっているビジネスがいかに社会や個人に対して利をもたらしのか、実に巧みに相手を説得し、口説き落とす。業界を問わず「弁護士顔負けの交渉のプロ」が存在する。

日本人のあなたが国際ビジネスにおいて「交渉の達人」になるには、米国人顔負けの交渉術を磨く覚悟も必要だ。外国人、特に米国人との交渉では、自説の正当化ができるかどうかにかい負う部分が大い。

交渉術に磨きをかける7つの秘策

- 1 交渉には「考証」が必要不可欠
常に具体的なデータ・資料を準備し、自分たちのビジネスの有益性を実証
- 2 決して「伝家の宝刀」を抜かない
安易に、「これを言ったらもう後がない」という切り札を使わないように注意する
- 3 交渉がマンネリ化したら「休憩」を提案
話を続けてもらちが明かない場合には、一旦、頭を冷やすことが話の流れを変える秘策
- 4 常に「場の空気」を読む
自分だけ走り過ぎないように、常に、「相手の心理」「場の雰囲気」を読む
- 5 価値基準の創造・提案
「交渉の達人」は、自ら価値基準を創造・提案するプロ
- 6 「とぼけ」の術を使う
相手からの提案の中で、どうしても回避したい内容、または、受け入れられない内容について話があった場合には、知らないふり・気づかなかったふりをしてその話を上手にかわす。これは、交渉で外国人がよく使う術
- 7 駆け引きよりも「口説き落とし」を交渉戦略とする
交渉において相手の前で「駆け引き」を匂わすのはネガティブ作用。一方、「相手を巧みに口説き落とす」ことにエネルギーを注ぐのはポジティブ作用



理論的に「自説正当化」

私は、数年前までペンシルベニア州の大学で教鞭を執っていた。仕事でつき合う相手は法学や政治学を研究するアメリカ人学者が多かったが、私自身が日本人であるということも関係し、アジア地域の法学・政治学を研究する学者との付き合いもあった。

そうした付き合いの中で、彼らからしばしば聞いた意見は、「日本人は『自分たちは東アジア人である』という意識を持っていない」ということである。この言葉だけつらみをする日本人批判にもとらえられぬが、実際は、批判どころか、日本人を建設的に応

頭冷やす局面も

データも論理もあらゆる材料を駆使したにもかかわらず商談が進まない場合。だが、意外に効果がある。ここは物別れに終わらせず、いったん休憩を提案し、取る裏技もある。交渉が

臆するなかれ 堂々と

援している言葉で彼らが言いたい。「国際社会において人は自分たちが何れまでよりもさらさらって堂々と主張しきだ」ということ。外国人が抱く日ージは「極めて東

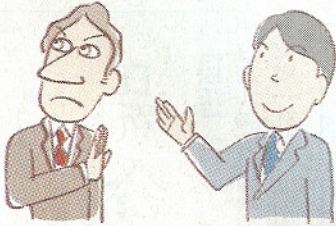
彩のある東方の島日本人に対しては日本人は「表示がはっきりし明な人々」ということが多かった。た観点を踏まえてビジネスパーソンは

自らの

てみよう。双方が頭を冷やすことで、歩み寄りの余地

6 「とぼけ」の術を使う

相手からの提案の中で、どうしても回避したい内容、または、受け入れられない内容について話があった場合には、知らないふり・気づかなかったふりをしてその話を上手にかわす。これは、交渉で外国人がよく使う術



7 駆け引きよりも「口説き落とし」を交渉戦略とする

交渉において相手の前で「駆け引き」を匂わすのはネガティブ作用。一方、「相手を巧みに口説き落とし」ことにエネルギーを注ぐのはポジティブ作用

「自説正当化」

頭冷やす局面も
データも論理もあらゆる材料を駆使したにもかかわらず商談が進まない場合。ここは物別れに終わらせず、いったん休憩を提案し

てみよう。双方が頭を冷やすことで、歩み寄りの余地が生まれる可能性がある。ささやかな交渉テクニクだが、意外に効果がある。語学が苦手なことを逆手に取る裏技もある。交渉が

私は、数年前までペンシルベニア州の大学で教鞭を執っていた。仕事でつき合う相手は法学や政治学を研究するアメリカ人学者が多かったが、私自身が日本人であるということも関係し、アジア地域の法学・政治学を研究する学者との付き合いもあった。

そうした付き合いの中で、彼らからしばしば聞いた意見は、「日本人は『自分たちは東アジア人である』という意識を持っていない」ということである。この言葉だけのみにすると日本人批判にもとらえられるが、実際は、批判どころか、日本人を建設的に応

臆するなかれ 堂々と

授している言葉である。彼らが言いたいことは、「国際社会において、日本人は自分たちが何者か、これまでよりもさらに胸を張って堂々と主張していくべきだ」ということなのだ。外国人が抱く日本のイメージは「極めて東洋的な色」

自らの考え明確に伝えよ

彩のある東方の島国」で、日本人に対しては、「意思表示がはっきりしない不透明な人々」というものであった。そうした意識が日本人の心の中にまん延しているため、外国人相手に仕事をすらすらと進めたいときに、相手との商談を不利になったり、細部まで決めたくなかったりするケースでは、思い切って聞かないふり、わからないふりをしてみよう。相手は何度も説明を試みるはずだが、繰り返すうち次第にこちらの「とぼけ」戦術に気づくだろう。といっても気にする必要はない。彼らも交渉ではよく使うテクニクなのだ。そのうち、相手が攻め方を覚えてきたら、おもむろに話が「理解できない」ようになればよい。

「殺し文句」準備

外国人と交渉する上では「殺し文句」をどう使うかということがポイントだ。殺し文句とは交渉の成否を左右し、相手を口説き落とす決めの言葉のこと。特別な割引価格であったり、超特急の納期だったりするが、殺し文句を切り出すには共通のタイミングがある。

行方際には、誤解のないように自分の意思表示を正確に伝えるべきである。日本人が自分の意思表示を明確にしない理由は、日本人が持つ心理的要因として、「日本人の文化・精神は外国人にはわかりにくいのではないか」という一種の「日本人」

としてより堂々と外国人と「コミュニケーションをとり、ビジネスをおける独自のビジョンを明らかに伝えること」

と、私は考える。私たち日本人が国際ビジネスにおいて優位に立つ方法は、自らの独自性をいかにアピールできるかでもある。

英語わからない「とぼけ」も必要

不利になったり、細部まで決めたくなかったりするケースでは、思い切って聞かないふり、わからないふりをしてみよう。相手は何度も説明を試みるはずだが、繰り返すうち次第にこちらの「とぼけ」戦術に気づくだろう。といっても気にする必要はない。彼らも交渉ではよく使うテクニクなのだ。そのうち、相手が攻め方を覚えてきたら、おもむろに話が「理解できない」ようになればよい。

「殺し文句」準備

外国人と交渉する上では「殺し文句」をどう使うかということがポイントだ。殺し文句とは交渉の成否を左右し、相手を口説き落とす決めの言葉のこと。特別な割引価格であったり、超特急の納期だったりするが、殺し文句を切り出すには共通のタイミングがある。