



士魂商才

SHIKON-SYOUSAI

第9号

2013年11月1日発行(年3回)

Contents

- 特別連載「グローバル時代に求められる交渉術」・・・ G&Cビジネスコンサルタント 平沢 健一氏
- 藤田忠の交渉行動講座・・・・・・・・・・・・・・・・ 特定非営利活動法人日本交渉協会 理事長 藤田 忠
- 士魂商才コラム「歴史と日常に学ぶ齋しの対応法」・・・特定非営利活動法人日本交渉協会 常務理事 安藤 雅旺



小山正太郎画
「論語と算盤とシルクハットと刀の絵」渋沢史料館蔵

特別連載 グローバル時代に求められる交渉術

最終回 アジアの時代に活躍できる日本人とは

G&Cビジネスコンサルタント
 トランスエージェント特別顧問
 平沢 健一氏

これまで米国、欧州、中国での交渉のあり方を述べてきたが、最終回はアジアに的を絞って述べてみたい。「士魂商才」の発刊主旨は自らの力でビジネスを創りだし、世界と対峙し、異文化の中で積極的に協働し前進して行く人を応援すると謳われている。またグローバル化に必須のスキルである『交渉力』に着目し、その開発も重要な使命と聞く。

躍動するアジアは正に「士魂商才」の腕をふるうに相応しい地域の様相を呈してきた。

とりわけASEANはインドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ブルネイ、ベトナム、ラオス、ミャンマー、カンボジアの東南アジア10カ国が加盟し、本部はインドネシアのジャカルタだ。域内人口は約6億9千万人で、28カ国約5億人のEU(欧州連合)や、アメリカ・カナダ・メキシコの3カ国5億人弱のNAFTA(北米自由貿易協定)より多い。国連は、2030年には7億人を超え、2050年には7億7千万人になると予測している。経済成長も著しく過去10年間で域内総生産は約3倍に増加した。

この勢いは2020年に予定していたアセアン共同体が5年前倒しで発足することにつながった。アセアンの各国を勉強すると様々な事象が分かってくる。一般的に親日と言われる国が多い。とりわけタイ、インドネシア、ベトナムなどはその傾向が強く駐在員経験者は日本帰任後もこうした国に戻りたいという人が多い。“微笑みの国タイ”は日本人への親近性が追い風で、2011年の大洪水を克服しインフラ充実と東南アジアのど真ん中の立地などで物づくり大国からアセアンのハブを目指している。イスラム教徒が90%近く占めるインドネシアは人口が2.4億人を超え“親日指数世界一”と言われ、中間層の激増だけでなく超富裕層を陸続と輩出してきている。中国とアセアンを結ぶ好立地なベトナムは2012年12月実施のアジア10カ国親日度調査でも97%の人が親日度トップに日本を挙げている。3カ国の政治・社会は極めて安定しており安心してビジネスのできる市場環境だ。また一人当たりGDPで日本を越える人口510万人のシンガポールはアジア統括本社が次々誕生しており、仲の悪かった隣国マレーシ

アと遠大な構想力と広大な敷地と中身の充実度でこれまでの他国の経済特区構想を大きく凌駕する「イスカンダール・プロジェクト」を共同で展開している。フィリピンも日本から4時間という距離の近さと英語が公用語という強み、さらに政治や社会が漸く安定してきた事で日本企業が熱い視線を向け始めた。ラストフロンティアと呼ばれるミャンマーにも遂に火がついてきた。最大の障壁だった政治環境が大きく好転し、「外国投資法」の改正や豊富な天然資源、安価で豊富な労働力や対日感情の良さなどもあり日本政府の力の入れ方が急転してきた。インフラの改善はこれからだ隣国バングラディッシュやインドそしてその後の西方展開が望める。

これらの国でほぼ共通して言えることは、宗教や民族そして言葉の多様性、戦争や植民地紛争で大きな苦痛を経験してきたことだ。また中国と陸続きで隣接している国が多いため、中国人華僑(華人)がほぼ各国ビジネスの中心勢力になっており、世界長者番付に名を連ねる人も多い。最近中国政府は「大中華圏」構想の中で彼等を組織化した「中国僑商投資企業協会」の拡充に余念がない。会長はタイ最大のCPグループ総裁でタイ長者番付首位のタニン・チャラワノン(謝国民)だ。その他インドネシア、フィリピン、タイ、マレーシアの大物華人が副会長に名を連ねている。ただ圧倒的存在感を示すこうした華人実業家たちも各国政治家に近づいて事業の拡大を実現したケースが多く、これまで各国でも問題が顕在化して大きな怒りが爆発し華人が標的になってきた例もある。ミャンマーやラオスは多額な支援を受けながらこれまでの親中政策を変え始めてきた。ベトナムやフィリピンでは領土を巡る中国との軋轢が紛争に発展してきており、日中の尖閣問題も同様だ。

こうした経緯を目の当たりにして考えねばならないことは、アセアン諸国の歴史をしっかりと勉強する重要性だ。各国が欧米諸国から植民地としてどれほど辛酸をなめたか、また太平洋戦争やその後のベトナム戦争等を学習すると、アセアン諸国がどの様にこれらを克服して今日の繁栄を迎えたかが良くわかる。

さらにそうした経過の中で彼等が如何に『交渉力』を育んできたかが読み取れてくる。特にタイだけは植民地支配をまぬがれた事は驚きで、フランスやイギリス植民地だった仏印(フランス領インドシナ)とミャンマーが両隣にあり、両国のバランスを巧みに利用して独立状態を守り抜いたと聞く。第2次大戦でも始めは日本側に与して親日で日本軍に協力、大戦後は宣戦布告の無効宣言を認められた。また日本軍がマレー半島南下作戦でタイの海岸から上陸することを認め、マレーシアに侵攻を許したことは今でもマレーシアやシンガポールの怒りを買っているようだ。さらに400年前のアユタヤ王朝時代にさかのぼるとタイの人たちは日本人、ポルトガル人、中国人を登用しながら彼等が突出することを防ぐ巧みな交渉力(外交力)が備わっていたという。

こうしたアセアンのハブを目指すタイの実相に気づくと、海に囲まれ他国と国境を接していない日本の今後に懸念を覚えてしまう。筆者は10年以上欧州で駐在員生活を送り、殆どの国をビジネスで訪問した。EU誕生後に国境がなくなった後にも多数の国をビジネスで訪問した経験から、多様な文化や社会的背景を持つ人たちと協力して国際的なビジネスの現場で活躍できる人をどうしたら輩出できるかを考えてしまう。

その為にアジアビジネスに向かう日本人ビジネスマンに何が必要か。

- ① 自分の気概をもう一度点検する。5年以上の任期を覚悟しその地で最期を迎える覚悟。
- ② アジアや世界についての視座をはっきりさせ、上から見ずそこから日本の現状を考える。
- ③ 異なる国の相手に自分の意図を的確に伝える“異文化コミュニケーション能力”を再武装する。学問だけでなく実践に裏付けられた例から多く学ぶ。
- ④ 特に新興国やアジアでは率先垂範してつらい経験も覚悟する忍耐力とタフさが重要。
- ⑤ 企業もアジアに最優秀者を抜擢して行く。社交的でアジア内で強い人脈を作れる人。
- ⑥ 本社が行く手をふさいできた悪例を払拭し、現地人をどしどしトップに登用して行く。

アジアを研究すると、どの国にもその国に大貢献してきた日本人の先達の素晴らしい事実が分かってくる。

それぞれの国で絶賛されており、知らないのは日本人ばかりで我々はもっと日本人の素晴らしさについて大いに自信を持たねばならない。古くはタイに貢献した山田長政や台湾でアジア最大のダムを作り不毛の土地を最大の穀倉地帯に変えた八田興一、インドでパキスタンまで400キロのユーカリ街道を作って穀倉地帯に変えた杉山龍丸、最近ではベトナムで63人の里親になり外国人に対する最大の勲章をベトナム政府から受章した杉良太郎をはじめ枚挙に暇なした。こうしたアジアの国の人たちは現在続く日中韓3国の軋轢に不満を持っている。今や欧米もアジアの時代に激しく関与して行こうとしている。

いまこそ日中韓3国は違いを知り、違いを乗り越えてアジアや世界の平和と発展に貢献していかなければならない。その為にも燃え始めたアセアンビジネスに日本企業は全力を出さねばならない。

筆者紹介

G&Cビジネスコンサルタント
トランスエージェント特別顧問
平沢 健一氏



早稲田大学第一商学部卒業。日本ビクター(JVC)入社後国内営業課長、米国5年、欧州10.5年、中国5年、計約20年間海外現地法人を経営し、全法人で黒字経営/トップシェア獲得、北京、上海、広州の直販体制、売掛金の現地回収を実現して軌道に乗せた。JVCニューヨーク営業所長、JVCイタリア初代社長、JVC欧州副社長、日本ビクター理事、JVC中国総代表(生産、販売統括)を歴任。この間56ヶ所でビジネス経験。

現在、グローバル&チャイナビジネスコンサルタント代表をはじめ、日中数社の顧問、日本在外企業協会の中国ビジネス研究会主査、(財)海外職業訓練協会理事/国際アドバイザー、大学、大学院で「異文化コミュニケーション」、「現代経営行動特論」を担当しているほか、日本経団連、JETRO、日本商工会議所、早稲田大学、清華大学他多数の企業、協会、大学で講演活動を行う。中国赴任者約3,000人の赴任前研修実施。

グローバルビジネスや中国ビジネスで著書や論文多数。

日中関係学会評議員、柳橋中国ビジネス研究会主宰、早大中国塾、異文化経営学会他所属。



平沢先生著
「中国ビジネス超入門」

著者がこれまで経験した『グローバルビジネス』と『中国ビジネス』をわかりやすく解説した入門書。

世界から見た中国と中国人の実態、混乱の中で中国経営体験、成功した人脈づくり、中国人とどう付き合うか、性善説だけでなく性悪説の研究、中国人とのwin-winの交渉術と事例集、中国ビジネスの代表的失敗事例、中国ビジネスの最新事情、中国経営の現地化とその成功事例、グローバルカンパニーづくりへの提言など現場主義に徹し、中国ビジネスで具体的に役立つ内容が満載されています。

産業能率大学出版部

藤田忠の交渉行動講座

黒船の交渉学

～ハリスの見た「ボトム・アップ社会」～

(今回の掲載内容は、前号(第8号)からの続編となります。)

「トップ・ダウンとボトム・ダウン」

アメリカ式の決断方式は、トップ・ダウン方式である。上の決断が徐々に下に下りていくやり方である。それに対して日本の方式は、ボトム・アップ方式、いわゆる根まわしである。根まわしの場合、いったん話がつけば、そのあと実行段階に入ってから比較的にスムーズにいく。が、それまでが大変である。

根まわしに似た日本の決断方式に、稟議制がある。これは、本来日本の官庁の行政システムである。大学を出て2、3年、しかも国家公務員試験の上級を通過してきたエリートが、研修を兼ねて、1年間だけ地方の税務所長などに赴任する。一種の帝王学を身につける儀式である。が、若い官僚は具体的な知識はさほどない。が、知らないでは通らない。ここで考え出されたのが稟議制である。下から、具体的な細やかな事例をもっともよく知っている者から、順次書類に印鑑を押し、上に上げていく。連帯責任のもたれ合い制度である。

これには時間がかかる。が、その間、情報のフィードバックが繰り返され、情報そのものが洗練され、過ちも少なくなる。しかも、一人ひとりが承認した形になっているので、これを実行に移す段になって誰も文句を言えない。だから、比較的時間がかからないのである。が、決断に手間どるのは明らかである。

アメリカ流のトップ・ダウン方式は、西部開拓時代からの伝統であるという人もいる。インディアンの襲撃に対応するために生まれたのだというのである。インディアンが忽然と姿を現し、騎馬で襲撃してくるのに集団合議しては対応できない。そこから、このトップ・ダウン方式というきわめて男性的な方式ができたというのである。

トップ・ダウン方式は、確かに決断は早い。が、やはりマイナス面もある。決断後、徐々に下に下ろす段階で色々注文がつく場合があるからだ。決断そのそのものが、矛盾を含んでいる場合、特に実行段階でその決断を説明し、相手を納得させるために時間がかかるのである。だから、アメリカのトップは、常に緊張を強いられる。そして、トップにとどまっている期間も日本に比べると非常に短い。

1931年 青森県生まれ。一橋大学及び一橋大学大学院に学ぶ。ライシャワー博士が所長を務められたハーバード燕京研究所に研究員として学ぶ。その際に交渉学に接し、衝撃を受ける。以後、憂国の念をもって、日本での交渉学研究に心血を注ぐ。1983年に国際基督教大学で『交渉行動』の講座を開講。これが日本でハーバード流交渉学を紹介した嚆矢となり、以後常に交渉学の最前線で研究、教鞭をとり現在に至る。

とまれ、ハリスは、日本に来てまずこの日本的対応にひどくいらだつたようである。

「(日本人は)新しい申し出のあるたびに、長い間の熟考を経なければならず、西洋人のように即決することができない」と日記でその胸のうちを語っている。

「日本側の事情」

ハリスは、江戸で將軍の親書を大統領に手渡したいと考えていた。ハリスの使命は、日本と通商条約を結ぶことにあったのである。和親条約には貿易規定というもの正式にはもっていなかった。通商条約ということになると、長い間鎖国情態で、もちろん資本主義社会の外側にいた国が、突然、自由競争社会という厳しい荒波の中にほうり出されるわけである。

つまり通商条約とは、国の経済状況の激変を招く重大な条約であったのである。その重さを、当時指導者達は、どこまでわかっていただろうか。

ともかく、日本側はハリスを下田に閉じ込めるのに懸命だった。徹底的に彼の江戸出府の引き延ばし政策をとるのである。

ハリスは、次第にいらだってくる。「日本人は虚偽と、欺瞞とお世辞と丁寧さとの、途方もない芝居をやる」

ハリスは閣老宛の手紙で、江戸への出府を強く希望するのだが、下田奉行が口頭でこれを断ってきた。健康のすぐれなかったハリスは、さらに不安にさいなまれ始めるのである。

「一隻の軍艦もないことは、日本人に対する私の威力を弱めがちである。日本人は今まで、恐怖なしに何らの譲歩もしていない。われわれの交渉の将来のいかなる改善も、ただ力の示威があつてこそ行われるだろう」

この頃幕府は、かなり正確に世界の情報を掴んでいた。特に隣国中国が、アヘン戦争で英国にひどい目にあっている。頑迷に鎖国政策をとる中国に対し、英国は阿片と戦争とを持ち込んだのである。

そして、戦果として、結局は中国を開国させた。この侵略的アングロ・サクソン流やり方を幕府はよく知っている。これだけは避けなければならない。

蒸気機関の出現は世界を小さくした。従来の鎖国政策を続けられるものではない。しかし、国内にはムードだけで決定的に情報が不足した攘夷論が色濃く残っている。これが大向こうにはうけている。太平洋戦争前における日本の世論は攘夷論の末裔であった。情報不足にもかかわらず(情報不足だからこそ)、威勢がよい(威勢だけがよい)。人気を博す。これを上手に処理しないと内乱になる。また対外的にもうまく立ちまわらないと外国との戦い—外戦になる。幕府は内乱と外戦との両方の危険性を足下に見ながら、危険な綱渡りをしていかなければならなかったのだ。ハリスの返答に時間がかかったのも、確かに、当然と言えば当然である。

「ペリーの大砲とハリスの舌鋒」

「1857年7月23日

今日正午、丘の見張所から号砲が発射された。それは、この11ヶ月間私が味わったような孤独の生活をしてきた者だけが感ずることのできる歓喜をもたらした……その船は1時少しすぎに青いもやのなかに消えてしまい、再び現れなかった」

「7月24日

夜明けに起きて、江戸湾と南太平洋を見渡せる東の丘へでかける。悲しいかな! 船は見るができなかった。その船はなんとしても、下田に停泊しないことは明瞭になった。私は、これほど強く私の哲理をはたらかせてみたことはなかった。私はその船が幽霊船ではなかったかと考えたい。……我われに希望の昂奮と、次いで起こる激しい失望をあたえないようにして欲しいと思う」

この頃、米国内の政治状況は、南北戦争直前の不安定な時期であった。そのために、本国の方もハリスの期待にそれほど応えられないような状態にあった。つまり、ハリスは、いくぶん日本に置き去りにされたような形にあった。そうした状況では、空は恫喝をかけるにも、かけようがなかった。

その意味では、軍事力を誇示しながら、開国をせまったペリーの時とは対照的である。

日本の外務省のある高官が、著者に話したことがある。「軍事力を誇示できない外交の場合、なかなか格好のよい外交はできませんよ」と。多分それが本音だろうし、またそれは事実であろう。

しかし、このような状況にもかかわらず、ハリスは出府し大統領親書を将軍に直接手交することを日本側にねばり強く主張し、断乎とした姿勢を崩さずに交渉に臨んでいる。逆境にまわったアングロサクソンは、なかなかタフである。なお、この間に、1857年6月17日下田協約が調印されている。これはペリーの神奈川条約を改定し、いくぶん間口を広めたにすぎない。しかし、これは日米修交条約への手掛りとなった。

1957年9月8日、米国砲艦ポーツマス号が下田に入港した。待望の軍艦サン・ジャシント号ではなかったがハリスは狂喜した。待ちに待った「力」が手に入ったのである。これで日本側との交渉にも、ずい分迫力がでてくる。

「この艦の訪問は、私をはげしい昂奮に投げこんだ」これはハリスの偽らざる気持であったろう。「私は号砲の発射が艦の接近を知らせてから、3時間と連続して眠りをとっていない」

この艦の入港がハリスの出府を許すことになる。結局、最後でたのみとするところになったのは「力」であった。

1857年11月23日は、ハリスにとって生涯最良の日であったかも知れない。

「今朝8時に、私は江戸への旅に出発した。私は馬に乗った。非常に天気の良い朝であった。私の旅の重大な意義を考え、江戸へ上ろうとする私の努力が成功をおさめたことを思うとき、実に溢れるような生気をおぼえた。

アメリカの国旗が、目の前にかかげられた。私は、これまで鎖されていた国に、この旗をひるがえすことに、本当に誇りを感じた」

行列の人数は350人であったという。彼が下田に到着してからこの日まで、1年3ヶ月を費やしている。長い間下田にとじこめられたものである。

徳富猪一郎著『近世日本国民史』(明治書院)は「ペリーの軍艦大砲よりも、ハリスの舌鋒の方が、むしろ日本政府当局者の心を動かすには有力であり、かつ有効であった」と評している。あのペリーに劣らず、ハリスもまたアングロ・サクソンのタフ・ネゴシエーターであった。そして、ペリーのような力(軍事力)を持たないハリスとしては、徹底した粘りと「舌鋒」とに頼らざるを得なかったのである。

士魂商才コラム

歴史と日常に学ぶ
脅しの対応法 (連載第4回)

(今回の掲載内容は、前号(第8号)からの続編となります。)

●脅しへの対応戦略3 達観編

脅しへの対応としてよく紹介されるのがリンガーのアイスボール理論である。これは簡単に紹介すると何百億年後には太陽もやがては燃え尽き、地球も一個の氷の玉、すなわちアイスボールになってしまうのだという理論である。そのため今目先で起こっていることは所詮は非常に小さな事にすぎないという考え方である。これは脅されて動揺しているみずからの心を落ち着かせる一定の効果のある発想といえる。こだわりを捨て達観するというのも時には必要な事である。

これに似た発想で中国の老荘思想がある。老子では無為自然を説いている。あるがままに生き、作為的になにかを弄したりしない。こだわりを捨てあるがままの流れに身を任せる生き方である。老子の一節に次のような言葉がある。「疾風はものすごい音を立てるが、朝吹き出した風が1日中吹き荒れることはない。にわか雨や夕立もものすごい音を立って降りしきるがやがては止むのである。これをつかさどっているのが天地である。天地でさえ大音を発することは短い時間しかできない。まして微力の人間においては、人を驚かすようなことを再三繰り返すことはできない」老子的に考えれば、目の前の脅しもやがては自然に消えていくものであるということになる。時には相手の脅しや怒りを無心で受け止め、自然と沈静化されるのを待つことも重要な対応策といえる。

今日の企業の現場にもこれを示す事例がある。某大手IT企業のSE(システムエンジニア)に対する調査で、顧客との交渉においてクレーム処理でトラブルとなるケースはSEの顧客に対する下記のような対応であった。①顧客の非を指摘し、自分の正当性を主張するあまり火に油を注いでしまう。②言い訳に終始する。他人や状況のせいにして逃げようとする。③だまってしまい何も言い返すことができない。④一人でなんとかしようと抱え込んでしまう。これらはいずれも自らの立場に対するこだわりから発生した行動パターンであると言える。特に①は優秀なSEであればあるほど陥りやすい行動傾向であるという。ここで老子的発想を持ち、まずは無心で顧客の話を受け止め、顧客の感情を汲み、ひたすら傾聴に徹していけば、どうであろうか。おそらく徐々に顧客も

特定非営利活動法人日本交渉協会 常務理事
株式会社トランスエージェント 代表取締役社長
安藤 雅旺

1992年株式会社ジェック入社。2001年株式会社トランスエージェント設立。2006年上海に中国法人を設立。
日系企業を中心にBtoB営業・マーケティング強化のためのHRM支援事業と交渉アナリスト資格事業を行っている。著書に『心理戦に負けない極意』(共著、PHP研究所)、論文に「中国進出日系企業の産業財市場における顧客インターフェイスの研究」(立教大学大学院MBAプログラム 2011年度優秀論文賞受賞)がある。

感情的・主観的状况から、理性的・客観的状况へ移行していく事が考えられるのではないだろうか。

史記では老子とされる人物老聃に若き日の孔子が教えを受けにいった場面が記載されている。老聃は孔子を見送る際次のような言葉を投げかけている。「聡明で洞察力に富んでいながら死の危険にさらされるものがあるが、それは他人を批判しすぎるからである。雄弁かつ博識でありながら、その身を危うくする人がいるがそれは他人の悪をあばくからである。社会の関係の中で生きていく者は自己主張を控えねばならない」時に己の聡明さや正当性が仇となり己の身を危うくすることはよくある話である。あえて暗愚を装い、己のこだわりを捨て、世間の風に対応するのも、己を生かす道なのかもしれない。

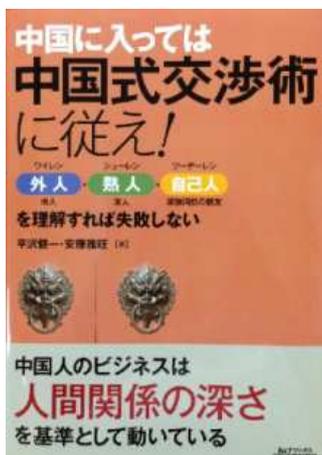
老子的な生き方をした歴史上の人物としては、徳川慶喜が挙げられる。徳川慶喜は1866年12月に徳川幕府の第15代将軍に就いたいわゆる「最後の将軍」である。慶喜が将軍に就任した時は、大きな歴史的転換を迎えた激動の時代であった。まさにその歴史的転換期のキーマンがこの徳川慶喜である。この時代、前述した坂本龍馬が薩長同盟を実現させるとともに、幕府と薩長の全面戦争を避けるため後藤象二郎を中心に土佐藩を動かし、大政奉還構想を進めていた。またそれと同時に大政奉還を実現するために必戦の覚悟もしていた。当時「此上は必戦の覚悟を定め、薩長の勢力を利用して国是を定むること、土藩今日の任務なり」と土佐藩に対して述べ、また「此度の事若し成らずんば、仏教・耶蘇教を利用して人心を煽動し、飽くまでも幕府を倒さん」「一朝時起らば、長崎運上所に蔵せる十万両を奪ひて軍資となすべし」と言い、オランダ商人からライフル銃千三百挺を購入するなど事が成されなかった時の事も考え動いていた。徳川慶喜は将軍に即位した翌年1867年の10月この構想を受け入れ、二条城で大政奉還を表明したのである。この慶喜の決断により、武力衝突なしに政権が委譲されたのである。徳川慶喜が自らの手で徳川政権を終焉させた瞬間であった。この後二条城を退出した後藤象二郎が大政奉還成立の旨を書にて知らせた際、坂本龍馬は傍にいた中島作太郎を顧みて次のように述べたという。「将軍家今日の御心中さこそと察し奉る、よくも断じ給へるものかな、よくも断じ給へる

ものかな、余は誓って此公の為に一命を捨てん」日本の将来を考え、自分の立場を超越し行動した徳川慶喜の姿勢に感銘を受け龍馬はこう述べたのである。徳川慶喜は明治政府となつてからは、自らは歴史の表舞台に出る事もなく静岡でひっそりと過ごしている。狩猟や、弓術、馬術、油絵、写真など趣味を楽しみながら穏やかな生活を送り77歳という天寿を全うしこの世を去っている。木戸孝允から家康の再来と恐れられる程の才能に恵まれた大器であっても、明治維新後あえて流れに逆らうことなく、老子的な生き方をした背景には、元将軍である自らの行動の日本全体に対する影響の大きさを考えたものと思われる。世間から弱腰となじられ、側近であった老中板倉勝静に慶喜と行動を共にしたことを後悔しているといわれても、己のあり方を貫いた慶喜には私事より日本全体を考える達観した思想が根底にあったのではないかと考えられる。日本資本主義の祖であり、第一国立銀行設立や、500に及ぶ株式会社の設立に携わった渋沢栄一は著書の中で徳川慶喜について次のように述べている。「我が国民に貴ぶ所のものは、国家に対する犠牲的観念である。忠君愛国も其真髓は大いなる犠牲的観念の結晶にある。大いなる犠牲的観念は、私を棄てて公に徇ふにあるが故に、其功勞の世間に表れる事を求めず、其苦心に対する報酬を望まぬのみならず、他より毀損せられても、他より侮辱せられても、毫も其心を動かす事なく、一意国家の為に身命を擲つて顧みざる偉大なる精神が即ち是である。公が国難を一身に引受けられ終始一貫して其生涯を終わられた偉大なる精神は実に万世の儀表であり、又大なる犠牲的観念の権化であると思ふ。」徳川慶喜は危機に瀕し、達観し、己の立場を超え全体を鳥瞰し、行動した人物であったといえる。達観した対応が後世に大きな道を創っていくことになるのである。

●まとめ

脅しに対する対応法を大きく3つの観点から述べた。結論を言えば、実際の現場で起こっている脅しに対応するために必要な事はその時その時の正確な状況判断と、最適解となる対応法を自ら見いだすことにある。またそれと共に「脅しに立ち向かう己のあり方を決め、肚をくぐる事」にあるといえる。自分を見失ってしまつては脅しに対応することはとてもできない。自分自身の信条、理念に従い、自らの姿勢を固める、覚悟を決める事がもっとも大切なことである。本稿では考え方、対応策をいくつかの事例をもとに提示した。事例を見てわかるように交渉は生き物であり、脅しの対応も十人十色である。脅しの対応法について成功確率を上げることが出来ても、これで完全というものはどこにも存在しないということである。つまり過去の事例は参考にはなるが、最終的には自らの判断でその時その時どう対応するかを決断するしかないということである。その時、その場所、その状況でどうすればよいのかは、当事者であるあなた自身が考え、最適解の行動を選択していくしかないのである。茶人千利休は「規矩 作法 守り尽くして 破るとも 離るとても 本を忘るるな」と説いている。脅しへの対応、交渉においても大切な事は、まず基本的な交渉理論をしっかりと学ぶこと、そしてその次に経験をしっかりと重ね、基本型を破って自らのやり方を確立すること、また最終的に基本型とは全く離れた形を創造する域に達することであるといえる。しかしそれと同時に、どれだけ進化していったとしても本来の自らの信条やあり方は決して見失わないことが肝要である。

最新刊



『中国に入ったら中国交渉術に従え! 外人・熟人・自己人を理解すれば失敗しない』

平沢健一・安藤雅旺著

日刊工業新聞社・2013年7月第1版第1刷発行 本体2000円+税

<目次>

- 第1章 CtoC (チャイニーズトゥチャイニーズ) から学ぶ「関係」の実態
- 第2章 関係作りの失敗の原因と対策
- 第3章 中国ビジネスで失敗しないための「外人」対応法
- 第4章 関係構築についてのインタビュー
- 第5章 関係3段階に応じた交渉

<内容>

中国人は人間関係において、相手に関係性別に3段階に区別し、これに準じてプライベートのみならず、ビジネスにおいても対応を変えている。よって中国人とのビジネスでは関係性の構築と、関係性に応じた交渉方法が、成功の可否を決めると言っても過言ではない。そこで本書では、中国人特有の関係性を活用した交渉方法を解説する。



機関誌「士魂商才」第9号 2013年11月1日発行(年3回)

発行人 安藤雅旺

発行 株式会社トランスエージェント 編集協力 前嶋裕紀子

〒152-0003 東京都目黒区碑文谷5-14-13グレースビル2F

TEL:03-3760-8715 FAX:03-5722-4633

本誌掲載の写真、記事、図版を無断で転写、複写することを禁じます。