文化理解、あらゆる事業ジャンルを超え、人 類のグローバルなコミュニケーション能力を どうすれば向上できるか、そのヒントとなる具体例 が随所に紹介されている。

仕事柄、さまざまな出身国の人と仕事する機会があり、かつ日本とはまったくの別次元の文化圏で過ごすようになると、コミュニケーションの難しさは大きな高い壁のように感じることが多くなってきた。そんななか、本書から勇気をもらった部分があるとすれば、それは「人類共通の常識は何ひとつない」ということではないかと思う。

例えばKY。「空気を読む」という文化が日本にはある。ただ、そんな文化があるのは、日本だけだ。ましてや忖度(そんたく)など、とんでもない話である。スーパーでものを買うという単純かつ比較的容易な行為そのものでさえ、欧米では「主張しないと欲しいものは何ひとつ手に入らない」ことが当てはまる(特にフランスではPC1つ購入するのも大変)。このギャップに欧州に住み始めた当初は大変戸惑ったものだ。

会社経営ではさらに難易度が高くなる。特に海外のグループ企業の役員やスタッフとのコミュニケーションは、多くの日系企業、外資系企業でも相当なチャレンジを強いられている。生きる意味、そのなかでの仕事の意義・価値観からして、日本での一般論とは真逆の国も多く、グローバル展開でのチームビルディングはまさに至難の技だ。

本書はさまざまな具体的事例を通して、1人の人

間が他の人間と意思疎通をすることの難しさ、その鍵などが紹介されている。特に最も合点がいったのは、「わたしたちはみんな同じで、みんな違う」という部分。相手一人ひとりを、これまでの経験則だけで決めつけず、常に真っ白な頭でその「個」をそのまま受け入れて、その上で分析・判断すべしという。これは私が若い頃に自然に覚えた名刺交換時の技と似ている(相手のタイトルをあえて見ない)。

別の言葉にすると、「空気を読むな。表情を読め」だと私は考えている。顔はほとんどの場合、意思表示の9割がそこに出ているので、言葉よりよほど信頼性がある。これはメディア論で有名なあのマクルーハンも言っていることだ。

27年間、ベンチャーの世界で生きてきて、いまなお新しい挑戦を続けていると、自信よりも「なぜ?どうして?」と相手の言動に悩んでしまうこともしばしばだ。そんな時に本書をぱらぱらとめくり、ヒントを見つけていく。そんな使い方がおすすめできるだろう。



Profile

あらき・あつみ●日産自動車勤務を経て、アラン(現在のベルトラ) 創業。18年1月から現職。マーケティ ングとITビジネスのスペシャリスト。 ITを駆使し、日本含む世界の地場 産業活性化を目指す一実業家。

私が贈る1冊

異文化理解力

相手と自分の真意がわかる ビジネスパーソン必須の教養

エリン・メイヤー著 田岡恵監訳 樋口武志訳 英治出版

荒木篤実パクサヴィア創業パートナー

