

本で仕事ができる条件となるけれど、それが日本でのビジネスの成功に結びつくとは限らない。だけど、外国でビジネスしたければその国の言葉がわかったほうがいいに決まっているね。

池崎 それは根本的に言えることね。

クリス 私の場合は、1年半のトレーニングで日本語がわりと上手になったから、日本で仕事ができ、それで3度仕事のために送り込まれたので、まあビジネスの成功に役立ったことになりますか。

池崎 例えば、日本語を全く勉強しない人と勉強した人が日本で成功する割合はどうかしら？ やはり、日本でビジネスする人には日本語の勉強を薦める？

クリス うーん、逆に日本語を勉強しないで成功した人もいますよね。要するに、ビジネスの成功の要因は、日本語を勉強しなかったから、という人もけっこう多いです。

池崎 多いんですか!?

クリス 日本語ができないことで、営業的に相手のことをわからない姿勢ができる、と言うことなんです。

池崎 そうかしら…?

クリス ビジネスのネゴシエーションにおいては、いろんな「顔」を持っていなくてはならない。時にはフレンドリーな姿勢、時には冷たい姿勢。例えばある人に、もし日本語で話すことでフレンドリーな関係になってしまうのであれば、冷たい姿勢は作れません。日本語を話せる人をパートナーにおいて、相手によって冷たい姿勢や温かい姿勢を使い分けられるのは、ネゴシエーションにおいて非常に役に立つ。日本人も同じでしょ？ アメリカでビジネスする場合、英語をしゃべる日本人がいるけれど、場合によっては社長は英語がわからない、それと同じことだと思うんです。もし、その国の言葉を勉強していても、話すとは限らないし、相手に「あなたの言葉はわかっていますよ」とも伝えない。

池崎 確かにそういう事もあるでしょうが、クリスチャンの例もあるし、基本的には滞在する国の言葉を勉強することは、「郷に入っては郷に従え」という言葉もあるように、「文化」を理解するために、とても必要なことじゃない？

クリス そうそう、私はもちろん大切だと思いますけれど、逆に考えている人もいますってことを忘れてはいけません。

池崎 通訳が間に入ることで、自分の魂と言うか、気持ちの温度は相手には伝わらない。

だから、その国の言葉を話せることは大切だ、というチャンネルのコラス社長のお話もあるわ…。

クリス モノメディアとマスメディアは違うわけで、確かにそういうことはありますね。でも、その気持ちをあえて気にしない人もいますからね。

池崎 ビジネスと気持ちはリンクしない？

クリス そうですね、ビジネスと気持ちを混ぜ過ぎると、ビジネスが変な方向に行ってしまうか、って考えている人もいますね。日本の文化では、気持ちが伝わらないと何もならないでしょ？それが日本の根本的な文化だと思うんですよ。我々にはそういう文化はないですから。もちろん、自宅、友達、そういうエモーションには「心の世界」がありますよ。soulに帰れる世界。ビジネスでは、プロフェッショナルとしてその中にエモーションを入れてはいけない、と言うのは我々のもとの教育ですね。なるべくセパレートにしないでほしい。

池崎 それはそうね。でも、例えば一つのプロダクトを売るってことは、相手が日本人でしょ。そうなる気持ち伝えるだけでなく、購買者である相手の意識を知るために言葉を学ぶことは大切じゃないかしら？

クリス それも大事なことですけれど、相手を知らないことで売りやすくなることもあるかもしれない。もちろん両方ある。相手をよくわかるために日本語は必要だけれども、相手にわからせる方法は日本語だけじゃない、ですよ。 「日本語は文化の大きな鍵として、ビジネスに役立つ」ってことですね。

池崎 一概に日本語を話せるからといって日本のビジネスで成功するわけじゃない。でも、日本語を話せることも大切。つまり、その場面場面で使い分けられるようにできるようにしておくことが大切ってということですね。

クリス そうなんです！大切なのは、日本語で話すのか、自国の言葉で話すのか、選ぶ必要があるときに選べる、ということなんです！いやあ、長い話になっちゃいましたね(笑)