

2008年(平成20年)2月26日(火曜日)

外国语が苦手なあなたの職場に、外国人のビジネスパートナーが同僚としてやってきました。あるいは急な海外出張が決まった。こんなとき、外国人相手に仕事の成果を上げるにはどうしたらいいのか。欧米の大学で教壇に立つなど海外で十一年間過ごし、「ビジネスでガイジンに勝てる人、負ける人」(飯塚書店)などを著した作家の生井利幸氏(44)に、外国人と上手に仕事をするノウハウをまとめてもらつた。

外国人は「わくせい」

□上

職場や出張での接し方

一回目は自分の職場に同僚として、外国人を迎えた場合について取り上げたいと思う。

今や日々の業務において職場にいる外国人の同僚と意思疎通を図り、チームワークを構築してビジネスを遂行していくことは、組織の一員として必要不可欠になつていて。自分が外国语が苦手だ。相手も日本語を十分に解さない場合でも例外はない。職場で外国のビジネスパートナーとより良いチームワークを築く上で留意すべき四つのポイントを述べたい。

本音は「誘つて」

第一に外国人に対しても積極的に食事やお茶に誘うよう心掛けよう。日本人が外国人に抱く「アフターファイブは極力、プライベートな時間大切にする」というイメージはまったくの固定観念にすぎないと認識しよう。他の職場の同僚ともうと打ち解けたいというのが本音だ。

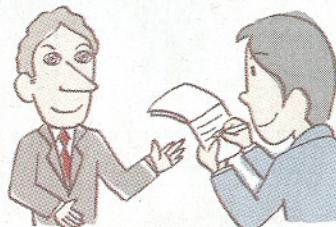
むしろ、仕事が終わっても職場の同僚と共に時間共有し、より強固な

外国人と一緒に働くコツ

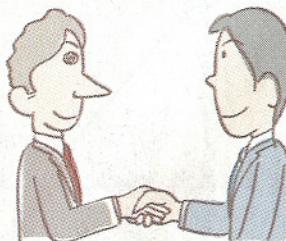
①積極的に食事やお茶に誘うよう心掛けよう



②外国语が苦手なときは、メモ用紙を活用



③アイ・コンタクトで上手にコミュニケーション



④素早く対応し、行動する」をモットーに

アフター5に誘う

外資系航空会社に勤務するCさんは外国人社員が多い。

寄稿 作家・生井利幸



なまい・としゆき 91年明大大学院法修了。米ペンシルベニア州ラフィエット大学講師、オランダ王国国立フローニンヘン大学法学部客員研究員等を歴任後、帰国。生井利幸事務所を設立し、代表に。著書に「日本人が知らない米国人ビジネス思考法」(マイクロマガジン社)、「話し方の達人」(経済界)など。

同僚の「きずな」を確認

「同僚から気軽に『飲みに行こうよ』と言われるようになりたい」とこぼしている。「うつた外では、渡された相手の気国人としての本音」は、では單語を並べるだけず、プライバートでも積極的に交流を図ろう。Bさんは、英会話が苦手でも、メモの工夫一つで、効率解決してAさんだけが持つ特別なものではない。外国人だからと特別扱いせぬあなた。ご心配なく。メモ用紙を活用すれば、大丈夫だ。パソコンソフトの販売会社に勤務するBさんは、業務上の伝達事項に関して、外国人に口頭で伝えることが難しくなる。アフターファイブで、勤務時間だけでなく、勤務時間だけでも切望する人もいるのだ。だから、勤務時間だけでなく、アフターファイブももつと多くの日本人と時間を共有したいと望んユーヨークで就職。その後、日本のCM制作会社内の大企業卒業後、二でいる一人だ。Aさんは、せつに転職。Aさんは、せつんを誘わない。Aさんはうという。Bさんは外国人のデクスに行く前に、伝えたい用件を簡単な英語で個条書きにまとめ、それを笑顔で渡す。メモを活用すれば、英語の苦手な日本人も、日本人との会話に苦労している外国人も、お互いに悩まずに済むといふものだ。ただし、メモを渡す際には、書いた内容を簡単に行なうようになりたい」とこぼす。機械的に渡すだけしている。「うつた外では、渡された相手の気概あるわけだから、口頭では単語を並べるだけも会話は成り立つ。Bさんは、英会話が苦手でも、メモの工夫一つで、効率よく外国人とやり取りできると実感している。

三番目はアイ・コンタクトの効用を活用することだ。職場の外国人どうも既にメモ用紙に書いてあるわけだから、口頭では単語を並べるだけも会話は成り立つ。Bさんは、英会話が苦手でも、メモの工夫一つで、効率よく外国人とやり取りできると実感している。

視線の交わりには、言語上のコミュニケーションばかりに意識を取られるのではなく、「視線の交わり」にも注意する。これは、Aさんの同僚たちは、ほとんどAさんは説いてしまう傾向がある。

には、書いた内容を簡単に説明することを心掛けよう。機械的に渡すだけしている。「うつた外では、渡された相手の気概あるわけだから、口頭では単語を並べるだけも会話は成り立つ。Bさんは、英会話が苦手でも、メモの工夫一つで、効率よく外国人とやり取りできると実感している。



会話苦手ならメモ／約束迅速に実行

Cさんにとって職場で英語をしゃべることは日常茶飯事だが、外国人社員とのやり取りにおいては、単にしゃべるだけでなく、適度なアイ・コンタクトを心掛けていると、ほどの頻度で外国人とアイ・コンタクトを行うことで、彼らとの関係において「家族で感じじるような温かさ」を醸し出せるという。

アイ・コンタクトは三秒程度が適切とされる。それ以上長いと、意味ありげな「凝視」とみなされ、思わぬ誤解を招く恐れがあるので注意しよう。

簡単なスキルだが、「職場の外国人と視線を交わす」工夫をすると、従来とは状況が一変するはずだ。そうすることで、外国人とのチームワークづくりにも一段と磨きがかかると言える。

オフィスでただ黙々と机やパソコンに向かうといふ仕事ぶりは、日本独特の閉鎖的な習慣だ。外国人の目には、このような働き方をする者は「やる気のない労働者」にしか映らないことを知つておこう。外国人の目にならが、どう映らなければいい。

にも、しゃべらないときも適度に外国人にも目を配り、より確かな意思疎通を図ることを目指したい。

最後に、外国人と仕事をする場合、「鉄は熱いうちに打て」は外せない鉄則だ。外国人は物事をつきりと述べるが、單に述べるだけでなく「素早く行動する」ことをモットーとする人が多い。

海外のビジネス社会です。

日本人同士で「コミュニケーションを図る場合、何となく不透明に話が進むことが多い。なぜなら、お互いが日本人であれば、"暗黙の了解"でことを進めることができるからだ。だが、相手が外国人となると話は別だ。

Dさんは、外国人社員とのやり取りをする際には、できるだけ明確に話をし、約束した事項については「迅速に実行に移す」ことを心掛けている。社内メールのやり取りも同じこと。外国人からメールを受けたときには、素早く返信。そうすることと相手との距離感もなくなり、時にはプライベートな相談まで受けるという。

職場では、外国人とのやり取りの迅速さを一つの仕事術と考え、外国人との信頼関係を築き、仕事全体の流れをよりスマートなものにしたい。

外国人とのチームワーク力を強化するヒントは、現在の職場の中にあったのだ。言うまでもなく、英語ができることは決して邪魔になるものではない。だが、より良いチームワークを構成するポイントは、言葉よりもむしろ、外国人に対する振る舞い方に注意を払うことなのだ。

は、何より迅速に行動することが評価の対象となるからだ。

不動産取引を行う会社に勤務するDさんは、職場で外国人社員と接するとき、この「鉄は熱いうちに打て」を忘れない。

日本人同士で「コミュニケーションを図る場合、何となく不透明に話が進むことが多い。なぜなら、お互いが日本人であれば、"暗黙の了解"でことを進めることができるからだ。だが、相手が外国人となると話は別だ。

Dさんは、外国人社員とのやり取りをする際には、できるだけ明確に話をし、約束した事項については「迅速に実行に移す」ことを心掛けている。社内メールのやり取りも同じこと。外国人からメールを受けたときには、素早く返信。そうすることと相手との距離感もなくなり、時にはプライベートな相談まで受けるという。

職場では、外国人とのやり取りの迅速さを一つの仕事術と考え、外国人との信頼関係を築き、仕事全体の流れをよりスマートなものにしたい。

外国人とのチームワーク力を強化するヒントは、現在の職場の中にあったのだ。言うまでもなく、英語ができることは決して邪魔になるものではない。だが、より良いチームワークを構成するポイントは、言葉よりもむしろ、外国人に対する振る舞い方に注意を払うことなのだ。