

オバマ広島訪問に学ぶビジネスノウハウ —ビジネスインテリジェンスと異文化理解

国際ビジネスコンサルタント
浜地道雄

インターネットが発達したグローバル化の時代、ビジネスの上では相手を知り、自分を知ってもらうという「インテリジェンス」や、お互いに異なるということを理解する「異文化理解」は大前提だ。

筆者はこの観点から、大いに話題となった5月27日のオバマ米大統領の「歴史的広島訪問」を分析してみた。広島平和記念資料館の見学、献花、17分のスピーチ。そしてHIBAKUSHAとの対話。非難もありながら、しかし現役米大統領として初めての広島訪問は画期的で有意義であった。

世界を魅了した被爆者との「ハグ」

まず、日本のみならず世界を感動に導いたあの「ハグ」の映像だ。「アメリカ人にとって『ハグ』は普通の生活習慣であり、(日本人が思うほど)特別の意味は無い」という意見もある。しかし広報・PRの際の極めて重要な手段である「映像」によるアピールが奏功した。

何といてもスピーチの後、オバマ大統領が被爆者である森重昭氏に近づき行った、思いもかけなかった「ハグ」の姿(写真1)。この映像が謝罪、



(写真1) 平和記念公園で、被爆者の森重昭氏(手前)を抱きしめる米国のバラク・オバマ大統領(AFP=時事)

和平という思いの全てを語るかのように全国に流れた。確かに素晴らしい場面ではあったが、「ハグされているのはいったいどういう人なのか」という自然な疑問から筆者は関係者に尋ね、資料を調べてみていろいろなことが分かった。

森氏自身も8歳で被爆している。会社勤めをしながら調べるうちに、被爆者の中に米兵捕虜12人がいたことに気がつき、以来40年以上かけて身銭を切ってその遺族を探し出し交流してきたという。偉業だ。

興味深いのは、この式典に参加していた森氏が「オバマ大統領から話しかけががあります」と(外務省高官から)聞かされたのは、何と行事の始まる10分前だったというのだ。本人が驚き感動した背景がよく分かる。

しかも、その森氏の存在・業績がホワイトハウスに知らされたのは5月初旬だった。それが多くの反対を押し切ってオバマ大統領がヒロシマ訪問を決めた要因だったようだ。つまり全ての設定が1カ月以内に行われた。

誤解を恐れずに言えば、相手を知った上での事前に計算された「演出」だった。ビジネス推進上では非常に重要な「見せて、説得する」ということを実行した。ビジネスインテリジェンスそのものといえる。また短期間で広島訪問、語りかけという判断を行った事実も驚嘆に値する。この点はビジネスジャッジでも同様だ。

ストレートな表現の重要性示す

我々普通の日本人の生活・文化では「曖昧さ」は美德でもある。が、国際ビジネス現場ではしばしば「日本(人)はどのように物事をストレートに