



99年もいよいよ終ろうとしています。不況の風は相変わらずビュービュー吹きまくり、ビジネスペースンにとってはつらい1年でした。ま、恐怖の大王は降って来なくてよかったけじさ。

今日はちょっと悲しいお知らせです。JBDFを草創期から支えてこられた佐

竹義信さんからの退会をすることになりました。健康上の問題でござります。

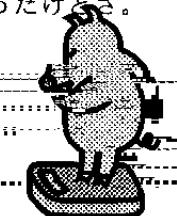
出席できなかっただのが主な理由だそうです。今回は社会人デボンメント

の関わりということで原稿をお願いしました。JBDFを離れても佐竹さんには

お元気でご活躍していただきたいと想がます。

尚、私もあまり出席していないので」とか言って、佐竹さんの後追い退会とい

うのは止めてくださいね。今出席できない方も再起動されることを運営部一同心待ちにしております。



Debateと私

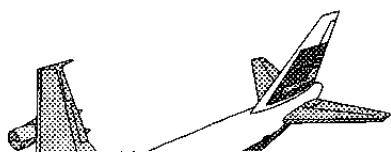
佐竹 義信

大阪万博（1970）を期に日本の経済界は海外志向が高まり、私も、海外関係の仕事に私自身のキャリア変更を試みました。町角の学校で英語のやり直し勉強をしたり、米軍のキャンプに入り出したりして、生きた英語を勉強しているのが、海外関係従事者の拡大を考えていた会社の上司の目にも触れ、米国赴任の辞令が発行されました。国内担当の営業マンが海外赴任するのは、当時は、全く新しい動きでした。

毎日、未経験の仕事に挑戦しながら判ってきたことは、外国人、特に欧米のビジネスマンと商談すると、同じビジネスマンとは言え、会話は全く思うように進められません。また、苦労ばかりが増え、商談では何時もやり込められている、と強く感じたものです。バイヤーの欧米の一流国に対し、我々は2～3流国などなど、思い知らされる毎日でした。

彼らの言うことは、きわめて明快で、常にイエス・ノーがはっきりしている、しかし、日本側は何時も「曖昧の文化」を背景にして、イエス・ノーをはっきり言うことが出来ません。本社からくる情報に曖昧さが残っていても、先端にいる私達が勝手にそのニュアンスを変えることは出来ません。しかし、相手はイエス・ノーを求め続けてきました。客と会社との板ばさみには困ったものです。70%の回答は来るのですが、不足している30%は客担当の我々が、何らかの補充をしながら商談を進めました。

文化背景が同じであれば理解もしやすいのですが、異なる文化背景では理解に時間がかかるのみならず、誤解を与えることにもなりかねません。しかも私達は、外国の会社と話を進めるにあたり、日本の会社の代表として話しをしているので、こちらの社内の特殊事情、対人上の調和、部門間ハーモニーにも配慮しながら、商談を進めなければならなかったのです。



その後の社会へ生活に大いに役立ったと思い出だされます。

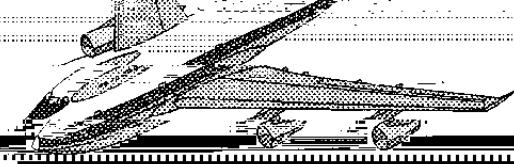
一方、仕事も増え、日に日に忙しくなり、「毎日の商議の運営や会議室の整理、会議室の準備などが、私の仕事内容非常に役に立っている」と思ふことがあります。

これら折衝の過程では、イエス・ノーのみならず、When, How, Where, Who、など矢継ぎ早やに質問が發せられ、それに的確に答え、かつ、当方の立場も確実に守らねばならない、というスタイルで、商談は進みました。最初は、常に押され、防戦一方の商談ばかりだったように思えます。正直なところ、この交渉力の格差に参っていました。当然、言語上のハンディキャップも無視できず、交渉に必要なミニマムの英語力の必要性も実感し、時間を割いて、将来、何かの役に立つはず信じつつ、進歩の自覚のないままに、ただ、英語の勉強を続けました。

こんな生活を、数年に渡って続いているある時、ディベートの存在、しかもそれを、英語で訓練するグループがあると知り、これに挑戦することにしました。それがJBDFに参加した最初の時代です。もう、15年以上も前のことになります。参加してみて驚きました。皆さんの英語の上手なこと、しかも、私より遥かに若いお嬢さん方が、きれいな英語で、debateの訓練。回りは若い方ばかり。大丈夫かな、このような方と伍してやっていけるかな、という心配と不安の連続でした。当然、その勉強の過程において、正しいdebateの方式で、debateを試みました。そのdebateの形のみならず、それぞれの問題点の正しい理解、資料の探索・整理、確認と理解、そして相手の反応に対する対応法などの練習を繰り返し、繰り返し行いました。私は、これらは形の理解と訓練、と考えております。

私は、単なるdebateの勉強は、避けたいと思いました。仕事上必要なdebate訓練が、目的だったからです。その為か、技術がないままに意氣ばかり上がり過ぎて、仲間にまで、随分、「敵」を作ってしまいました。「佐竹とは話しするのもいやだ」という方も多く居られたことと存じます。改めて、お詫び申し上げなければなりません。少なくとも、「debate紳士道」からかけ離れたこともしたと思います。スミマセンでした。お詫び致します。

いつの間にか3～4年経ち、Formalと言われるdebateにも何回か参加致しました。テーマの勉強の過程で、debate技術や手法以外に、各主題の基礎的な研究・勉強を通じ、予期せざるいろいろな勉強をいたしました。これは、無意識に、多くのことを学び、そ

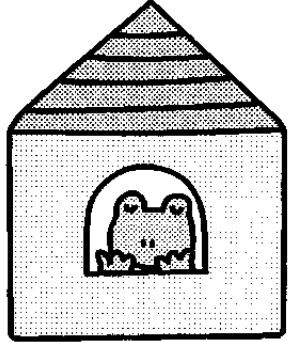


くことが多くありました。これには、副産物として、より以上の効果のあった、と、私は考えています。
私が身につけた技術は、私の文化生活まで変えてしまうような気すら致ります。debateは、debateにどまらず、大きな未来を開いて行くものと理解いたしました。

最近、debateの活動に参加するには、体力の不足、精神力の不足を感じる年齢になりました。出席率最低でも、何時もご連絡を頂いておりました。皆様の仲間に入れていただいたことは、私にとっても有益かつ画期的なことでしたが、このまま、ご迷惑をかけ続けるわけには参りません。この辺で、「終業」ということにさせていただきたくことに致しました(卒業ではありません)。

有難うございました。御礼申し上げます。
皆様のご健闘を心からお祈り申し上げます。

以上。



J B D F 今年の1年

- 3月 ○ J D A 春季大会 B 部門、辻井・川俣チーム 優勝。川俣さん同部門ベストディベータ賞受賞。A 部門に綾部さん、中山さん、渡辺起里さん、井本さん参加。
- 第1回ワークショップ、講師：瀬能さん
- 日米交歓ディベート
- ディリーヨミウリディベート大会
加藤宏・青沼智チーム優勝。渡辺徹・上野滋男チーム準優勝。山口さん、綾部さん、桜井さん等が参加。
- 8月 ○ ホームページリニューアル by 加藤隊長
9月にはYahooに登録されました。
- 9月 ○ J D A 秋季大会 A 部門、checkmate綾部・渡辺チーム優勝。渡辺徹さん同部門ベストディベータ賞受賞。渡辺起里さん、井本さん参加。
- 第2回ワークショップ、2回のWSでリピーターが随分増えました。
- 10月 ○ 恒例夏合宿(秋だけ)
- 江ノ島「ニュー向洋」に12名が参加。
- 12月 ○ 松本賞・新人賞発表！
注意事項：最近入会された方へ「なんでこんなところにドラえもんのぬいぐるみが....」と思ったらそれが我らが顧問松本しげる先生です。

を大きくしてくれました。私の生活を充実させ、緊張感を与え、楽しくしてくれました。この知らず知らず具体的には、商談や、その他の話題の中でも、誘導・説得したい方向に、相手を向けておこなっている、と気がついたのです。これは、知らず知らずの内に身についた、debate的考え方や、話し方が、私に説得力を与えてくれたと、理解しています。

サラリーマン生活も終わりに近づき、ある得意F社。見込み客と言った方が正確ですが、契約をに当たり、大議論を続けました。どうしても同意達成しないのです。双方、お互いに将来のパートナーとしての魅力を感じながら、合意に達せず、やや感心になり、双方それぞれの弁護士も同席して、侃諤の議論を続けたこともあります。

定年になる寸前、会社から、私が第一線から退ら、2年ばかり秋田県の子会社の顧問として手伝いか、と打診を受けました。定年になったら、骨も兼ねて、平和な(見える)秋田に行くのも、楽しいだろうと、喜んで受け入れ、秋田での単身2年間。その間に、この時の相手であったF社長から、日本に行くので、会いたい、との連絡を。現在、東京にいない旨連絡したところ、秋田までと言います。来るものは拒まず、一緒に山中の温りなど、彼にとっても初めてのことであり、二人で大自然を楽しみました。ある時、温泉につながら、これからする仕事が決まっていないのか、「俺の仕事を手伝え」と誘われたのです。彼によると、「あの大議論で、お前にはことごとく論破され、参ってしまった。俺はあまり経験したことのない完璧な負けであった。あれは一生忘れられないだつては、一緒に、わが社の為に仕事をしてくれか?」と言うのです。

其処まで言われて、気持ちの悪い筈も無く、また、「これから不景気の最中に、仕事と言つてかなかないだろう、引退も止むを得ないか...」と考えていたので、直ちに「お役に立てるなら、お手伝いさせていただく」ことになりました。

私にとっても、なかなか追いつけなかった米国ビジネスの進め方を勉強するには、またと無いチャンスと、仲間に加えてもらいました。しかも、これは California University Berkeley 校との連携で、高度ソリューション・ウェアの研究開発する約50名からなる venture company、わたくしとしても申し分ありません。

そして現在、肩書きは「社長顧問」として、日本学会関連、特殊な得意先、特別プロジェクトの担当調整など、日常の営業実務を除いた折衝・調整業務を主とした仕事に従事しています。また、米国のみ中、小学生の社長の娘を我が家に住ませ、それ以来、日本の普通の小学校に転入生として入学させなど、いろいろな体験もしました。これは我々の世界を広げると同時に、その子供にも、大きな影響を及ぼしました。(朝日新聞神奈川版その他で報道され)この仕事も、自分の年齢を考えると、仕事として時までも続けるわけにはまいりませんが、周囲の方々が許す限りづけたいと思っています。

こんな経験は、私にとっては、全て debate の持つ縁であったと考えています。debateは私の