

立ち読みPDF

日本人だけが知らない!  
世界標準のコミュニケーション術

近藤 藤太 著

Tota Kondo

Forest  
2545  
Shinsho



# 新書化によせて

---

**インサイトラーニング株式会社**

**代表取締役 箱田忠昭**

新書化によせて

インサイトラーニング株式会社代表取締役 箱田忠昭



## 世界約 35カ国で勝ち続けた！ 世界に通用する人間関係のルール

この本のオリジナル版『デカイ態度で渡り合え！』は、私にビジネスマンとしてのすべてを叩き込んでくれた恩師である近藤藤太氏が 2003 年に出版したものです。

近藤氏はこの本の中で、「日本人はいくら英語を学んでも世界では通用しない」と主張しています。

あれから 8 年の年月がたち、グローバル化はますます進んでいます。最近では大企業が「英語公用語化」や「TOEIC 受験義務化」など英語力強化に動き出しました。

しかし、相変わらず日本人は、世界の人々に軽んじられています。

一体、何が問題なのでしょう？

その理由を近藤氏は、いくら英語を話せても、日本人は、コミュニケーションにおいて一番重要なことを知らないからだと言います。

“一番重要なこと”とは、一体何だと思えますか？



## これからの日本で生き残るために 必要な力とは？

近藤氏は、私の尊敬する師匠の 1 人です。豪快で、

元気で、明るい近藤先生には、ビジネスのみならず、人の生き方を教わりました。

私が41歳のとき、外資系の会社の社長を突然解任されました。近藤氏の会社にそのことを報告に行き、「先生、このたび会社をクビになりました」と言ったところ、「箱田君、会社をクビになったのではない。あなたが会社をクビにしてやった、と言いなさい」と叱られました。

また、先生の誕生日を祝う会をヒルトンホテルで行ったときのことです。私が「近藤先生、100歳までがんばってください」と言うと、「箱田君、100歳までと限定するな!」と怒られてしまいました。近藤氏は、このように実に明るく、楽しく、元気な師匠でした。

## 全人類共通のたった1つの “人間の本性”とは？

近藤氏は、人生の過半を欧米人とかわりながら生き、

- ・若くして海外で貿易会社を起こし成功
- ・“国際トラブルシューター”として約35カ国で活躍
- ・約1万人の海外要員をトレーニング
- ・岸信介元総理関係の調整役

などをこなし、日本に限らず世界各国で活躍しました。

“国際トラブルシューター”ってどんな仕事なのだろう？ と思った人もいるかもしれませんね。

これは、たとえば企業幹部や国会議員がクレームや

スキャンダルで脅かされた場合に、火消し役となって世界各国の相手方と交渉する非常にタフな仕事です。相手ももちろん交渉のプロ。「猛者」です。

**近藤氏は、日立製作所を罫<sup>わな</sup>に掛けた IBM のスパイ事件の真相を暴いたり、ニューヨークの超一流デパートと日本企業の契約を取り付けたり、富裕な英国人宝石商からコゲつき代金を回収したり、次々と猛者たちに勝っていきました。**

しかも近藤氏は、そんな猛者たちをうまくやり込めるだけでなく、彼らと良好な人間関係を築き、「Tota は私にとって大切な人だ！」と敬愛まで受けたのです。

なぜ、そんなことが可能だったと思いますか？

**それは近藤氏が、ある1つの真実を知っていたからです。そしてそれこそが今の日本人に足りない力なのです。**

## **100 万人を調査！**

今から数十年前、カーネギー財団 R&D（研究開発部）が、労使関係に悩んだ米国企業に頼まれて、約 100 万人の人間の統計を取り、「人間の本性」を明らかにしました。

調査対象の中には、クレオパトラから J.F. ケネディ、マリリン・モンロー、または芸能人ではエルヴィス・プレスリーに至るまで歴史的に著名な人物、悪党も含まれ、また西洋だけでなく東洋も対象としたものでし

た（詳しくは第3章をご覧ください）。

もちろん中には日本人も含まれており、天照大神より始まり歴代の天皇、東条英機などの業績、性格に至るまで詳細なチェックを行ったのですから、まさに世界共通の人間の真理と言えます。

その結果わかった、人類がどんなに進化を遂げても変わらない、我々人間の性格、あるいは「本性」とは一体何だと思えますか？

その「本性」とは、一言で言うと、

### 「自己中心主義」

ということです。

人は誰もが、

- ・ 自分の話を聞いてもらいたい
- ・ 常に自分のことを考えている
- ・ 他人の言うことに耳を貸さない
- ・ 自分の観点からのみ物事を判断する

という性質を必ず持ち合わせているものなのです。

近藤氏は、この「自己中心主義」という人間の「本性」を深く理解し、それを逆手にとることで、世界各国どこへ行っても、誰とでも、対等に話し、敬愛されたのです。

「本性」を踏まえて人に接するということは、私たち日本人がとりわけ不得意とするところで、そのために

海外諸国の人たちから軽んじられてしまうことが多いのです。そこに気づいた近藤氏は、訓練に訓練を重ねて、欧米人に負けない「本性」を身につけることに成功しました。

つまり、日本人である私たちが、どこでも誰にでも通用するコミュニケーション力を身につけるには、「人間の本性」に基づいた人間関係のルールを理解することが不可欠なのです！

## **すべてはコミュニケーションで解決する！**

私は、プレゼン・交渉・セールスなどコミュニケーションスキルの専門家として、年間300回以上セミナーを行っています。

- 言いたいことが伝わらない
- 営業が取れない、交渉が苦手だ
- 会社や取引先の人間関係で悩んでいる
- 初対面や雑談で、いつも話題に困る
- 上司や大切な人に、評価してもらえない

など、コミュニケーションに悩む人は本当にたくさんいます。むしろ、悩まない人はいないというくらいです。

私のベストセラーシリーズ『「できる人」の話し方 & コミュニケーション術』でも書いているとおり、「すべては、『話し方』と『コミュニケーション』で



## 解決できる」

というほど、コミュニケーションは大切です。あなたの評価を決めるすべて、と言っても過言ではありません。

この本では、生活のフィールドが広がっているこの時代、今あなたに真に必要とされている、**どんな状況でも、誰とでも、対等に話せる“世界標準のコミュニケーション術”**をお教えします。

## この本で学べること

**第1章は、近藤氏が、“世界標準のコミュニケーション術”を身につけるまでの話**です。

近藤氏の人生は、会社設立→倒産→再浮上と波乱万丈の人生でした。しかし、一度どん底に落ちたにもかかわらず、再び浮上できたのは、まぎれもなく、“世界標準のコミュニケーション術”を身につけていたからです。

テクニックをすぐに知りたいという方は、第2章から読んでいただいても構いませんが、この章を読むことで、よりこの本の理解が深まることと思います。

**第2章は、“世界標準のコミュニケーション術”の基本**です。

貿易会社を経営していたとき近藤氏のあだ名は“リ

トルヒットラー”。<sup>ごうまん</sup>傲慢な態度を皮肉って社員がそう呼んでいたのです。倒産を経験し反省した近藤氏が、米国精神界のリーダーの1人ピール博士の下で学んだ、コミュニケーションの基礎をお伝えします。

**第3章**では、**全人数共通の“人間の本質”**がわかります。これがわかれば、周りの人に限らず自分のことまでも、深く理解することが出来ます。

**第4章**では、近藤氏が国際トラブルシューターとして勝利を繰り返すうちに体得した**世界中で通用する人間関係 10 のルール**をご紹介します。

このルールを、家族、職場、海外出張先などで日々、真剣に実行すれば、必ず人間関係が良くなり、そうすれば当然、仕事もうまくいき、お金も儲かります。人生のすべてが好転します！

**第5章**は、**日本人だけが知らない外国人とコミュニケーションを取るときの弱点**です。この章を読んでおけば、あなたは海外に行っても、陰で笑われて恥をかいったり、知らぬうちに相手を不愉快にさせることはなくなります。

**第6章**は、**誰にでも伝わる“世界標準のスピーチ術”**です。1対1はもちろんプレゼンやスピーチで、誰からも一目置かれる話す力を身につけられます。

**第7章は、外国人に論理的に勝つ方程式**です。反論の基本パターンや、理屈っぽい人を説得する方法などです。もちろんこれは、**日本人との会話にも大いに使えます**。

さらに、番外編として、**外国人の罨に掛からずビジネスを成功させる方法**を、実際のストーリーと共にお伝えしています。

外国人は「罨」なんて日常茶飯事！ 引っ掛かるほうが悪いと思っています。しかし真面目な日本人はそんな真実は知りません。**これから海外でご活躍されるビジネスマンは絶対に読んで下さい**。海外でのビジネスに関係のない方も、推理小説のように楽しく読めます。

前にもお伝えしたとおり、**私たち人間の「本性」は昔から今まで、そしてこれからも不変**です。

ですから、この本に出てくる事例やルール、方程式はフレッシュなもので、骨とう品ではありません。

現在、将来共に真理としてお使いいただき、あなたの人生を少しでも変えられたら、私も、そして著者である近藤藤太氏も、こんなにうれしいことはありません。

それではさっそく、本章に進んで下さい。

## 新書化によせて

インサイトラーニング株式会社代表取締役 箱田忠昭

世界約 35 カ国で勝ち続けた！

世界に通用する人間関係のルール ————— 4

これからの日本で生き残るために必要な

力とは？ ————— 4

全人類共通のたった1つの人間の本性とは？ —— 5

100万人を調査！ ————— 6

すべてはコミュニケーションで解決する！ —— 8

この本で学べること ————— 9

### 第1章

## “世界標準のコミュニケーション術”で 6億円返済！

欧米人の本質とは？ ————— 20

欧米人は驚くほどナイーブ!? ————— 21

ニューヨークのど真ん中に支店開設！ ————— 23

リトルヒットラーにあたったバチ ————— 24

55歳にして負債6億円を背負う！ ————— 26

すべてはコミュニケーション次第！ ————— 28

## 第2章

# “世界標準のコミュニケーション術”の 基本

「人間修業」の第1歩は？	32
“One-Way”ではなく“Two-Way”	34
人間関係を良くする話し方	36
童心を持つと人間関係はうまくいく	37
人を動かすために必要なたった1つのこと	40
ピール博士の禅学“Be yourself.”	
生まれたままの本来の我であれ	41

## 第3章

# 100万人を調査！ 全人類共通の“人間の本性”とは？

労使関係の悪化から人間の本性が研究された	44
100万人を対象にした調査	45
人間の本性をたった一言で言うと？	46
人間共通の悪癖	47

## 第4章

# 世界中で通用する 人間関係 10 のルール

### ルール1 真剣に「他人」に関心を持て。そして他 国の歴史、文化などにも関心を持つこと

あなたの1日の95%を占めているものとは？ ——56

### ルール2 他人の観点に立って物事を見ること

リーダーシップを発揮する ——58

### ルール3 他人の利益または興味にそって話をすす めること

素早く周囲を見回しましょう ——61

家族の話でコミュニケーションの壁をブチ破ろう！ ——62

スポーツの話題、学校の話題で壁をとる ——63

### ルール4 話し上手より聞き上手

聞き上手はアメリカでも貴重品 ——65

大物のハートをつかむには聞き上手になろう ——66

英語で覚えよう！ <sup>あいづち</sup>相槌のパターン ——68

### ルール5 ほんの小さな親切でも、心を込めて感謝 しましょう

日本の教育が問題だ ——71

心を込めて感謝する —————72

「感謝の念」を言葉で伝えよう —————76

**ルール6 他人の長所を見いだして「ヤル気」を起  
こさせること**

**ルール7 相手をほめて重要感を与えましょう。  
ただし、心にもないことをいってはいけ  
ません**

夫婦関係について —————78

**ルール8 自分が間違っているとわかったときは、  
はっきりとその場で「非」を認めること**

“I'm sorry.”の正しい使い方—————83

**ルール9 他人の名前をがんばって覚えること**

英単語を覚えるよりも他人の名前を覚えよう ———86

**ルール10 自分に授かったもの（健康、家族、能力、  
仕事など）を数えて感謝すること（幸福  
の方程式）**

幸福をもたらす I'm happy, because……. ———93

## 第5章

# その態度が外国人を怒らせる！

日本人としてのアイデンティティーを忘れない —	104
話すときに相手の目を見ない、目線を外す —	105
日本人の丁寧さが仇となる？ —————	107
世界で悪評高き Japanese smile —————	108
外国での “I'm sorry.” について —————	109
喜怒哀楽の感情をはっきり出しましょう —	111
「いたずらな謙遜 <sup>けんそん</sup> は侮りを招く」 福沢諭吉 —	114

## 第6章

# 誰にでも伝わる “世界標準のスピーチ術”

実はアメリカ人だって苦手…… —————	120
「何か一言」と言われたら？ —————	122
パブリック・スピーキングの 最も速く有効な上達法 —————	125
欧米式「パブリック・スピーキング」の 組み立て方と文例 —————	126
「ラブミーテンダー」事件（優しくこすってネ!） —	127
「ホワ？ プリーズ」事件 —————	129
「コーヒー！ プリーズ」事件 —————	131



「Kinki 鉄道」事件	133
大英帝国の婦人が激怒した「カルピス」事件	134
「オッパイ見本市 (TIT FAIR)」事件	136
英語の「自己紹介」(3分)を マスターしましょう	139

## 第7章

# 世界中で通用する！ 誰にでも論理的に勝てる方程式

欧米人に “No” と反論したいとき……	146
押し売り撃退法	146
ジゴロ (gigolo) 撃退法	147
特に理屈っぽいドイツ、オランダ、スイス人を 説得するには	148
「逆手」を取って相手を落とす法	152
話がコジれたら逃げろ！ (Avoid an argument.)	153
ドイツ人は「ツバメ返し」の達人	154

## 番外編

# あなたはこうして外国人に 騙される！

日立製作所を引っ掛けた FBI の手口	160
---------------------	-----

FBI 式「けもの道に罠を仕掛ける手口」	162
日系ハワイ人起業家グループ VS ハワイの 大手ディベロッパー（白人）	166
秘められた事実	167
日系人社会にあるコンプレックス	169
欧米式根回し	170
大阪Kケミカル VS 大物ユダヤ人バイヤー	178
聞き上手は商談成功のもと	182
タフな「ニュー Yorker」から コゲ付き代金を回収	188

## おわりに

良きファイターとなれ！

Be a good fighter! 191

若くて有能、野心のある“あなた”に贈る

「成功のパターン」 193