

日本式と米国式

カリフォルニアに赴任して、あっという間に1年半が過ぎました。

今回は、いくつか「日本式と米国式」の違いを感じる部分についてレポートします。

携帯電話

公共交通機関と車という日米での主な交通手段の違いによって、携帯電話の使い方のように、違いが派生するものがあります。

こちらでは、車での通勤時に友人等との「電話でのおしゃべりタイム」という人が多く、ラッシュ時の渋滞の中、ふと隣の車を見やった時など、楽しそうに電話をしている姿を見かけます。また、ほとんどの人が運転中の必需品であるハンズフリーセットを使います。日本では、独り言のように思えて利用しなかったハンズフリーセットですが、使ってみると確かに便利かつ安全で、今は私も愛用者となりました。

ボイスダイアリングも目玉機能の一つですが、思い通りの相手にダイヤルできないなど、まともに使えなかったという話は聞いたことがありません。Native speakerにも評判が悪いので、基本的な音声認識機能の未成熟によるものなのでしょう。

このように、移動時間に自分のパーソナルスベ



米国最新のPDAと携帯電話

ースが確保できるこちらでは、より簡単に人間的な、「音声」によるコミュニケーション、つまり電話がし易く、従って携帯電話もその基本機能である音声通話ができれば必要十分となります。反して、日本では、公共交通機関の中で大声で電話などできるはずも無く、目と指先のみでできるEmailやWeb閲覧などが人気になっています。こんなところも、日米での次世代型携帯電話の普及の仕方(市場の要望)が違う原因の一つなのです。生活スタイルの違いからですね。

交渉-Negotiation

仕事に関連する話題で、一番の違いを感じた部分は、「交渉」についてです。ある日本の大手Slerの担当者が、開発元の米企業と製品の価格を下げる交渉の席で、「交渉の余地がある」と聞いた途端、「高すぎる。お客が買ってくれない。とにかく値下げしてくれ」の一点張りだったそうです。その話をしてくれた米企業の幹部曰く、「あれは交渉ではなく、ただの値下げ要求だ」

交渉とは、本来、こちらからも何らかの提案を出して、その交換条件として、自分の希望する条件を引き出すことです。例えば、「当社が扱うから、顧客とのやり取りは、技術的なことを含め1次交渉と情報仲介を全て引き受ける。これはあなた方にとってコストと苦勞を非常に節約できるメリットになるはずだ」とか、「あと5%下げてくださいれば確実にこの仕事は取れる。当社も自社費用分を3%下げるから、協力

して欲しい」などです。

確かに、日本式では、「値下げ交渉に応じる」と言われると、単なるディスカウントに話が偏ることも多いかもしれませんが、常に「Give & Take」なのが米国式です。踏み込んでしまうと、透明でわかりやすいですね。

履歴書

転職が当たり前の米国では、多くの人が常に自分の履歴書のメンテナンスをしています。また、更新できるトピックを常に求めています。個人のWebサイトに、履歴書を置いている人も珍しくありません。更新し箔を付けるため、つまりより良い職を得るために、業務終了後にカレッジのイブニングクラスに通うなど、本当に良く勉強しています。

日本においては、「知っていること」と「それを生かした業務経験」が、特に社会人に対しては重要視されますが、こちらではさらに、「著名な団体からによるCertificate(学位やクラスの修了証)を得ていることも、それなりに重要視されるようです。

また、勉強という意味での大きな違いは、「市場の動き」に対し非常に敏感で、高いアンテナを立てているということです。今、何がうけているのか、何ができると「自分の市場価値」を高めることができるのかについて、非常に高い感心を持って生活しています。景気が悪い今、この傾向はより強まっています。安定(日本式)は、良いことばかりでは無いのかも知れません。



カリフォルニアセンター
テクニカル・アナリスト

西澤 真