

# 私たちの道

## —— MC WAY を感じる ——

### ～ 共感無くして説得はできない～

#### 1. 緊急事態発生

最終契約締結済で決済に向け必要手続きを進めている案件。

MC は買手に M&A プロセス支援（交渉の前面には出ず後方からサポート）を提供。

・月末のクロージングに向け、必要作業をリスト化した上で売手買手双方の実務担当者に役割分担と具体的な作業内容を説明。MC は進捗管理をするだけの状態。

煩雑ではあっても厄介な作業は無く、安心していたところ、売却対象会社のオーナーである C 社長より私の携帯に電話が入る。

・「おいお前！後から次々と作業を要求してくるがどういうつもりだ！嫌がらせか！この話、降りてもいいんだぞ！」と散々怒鳴った挙句、電話を切られる。

そこで、売却対象企業の担当役員に連絡すると、その役員も C 社長に叱り飛ばされたとのこと。事情を聞くと、C 社長に五月雨式に作業を依頼していたことが判明。しかも、同役員が手続きに不慣れの為、C 社長に「またか」と文句を言われる度、「買手側のアドバイザー（MC）からの指示」と説明していたとのこと。

・C 社長に対し「作業程度のことで」と怒りを覚えつつ、買手の担当部長に事態を報告。

すると、同担当部長も「C 社長は無礼だ！上に相談する！」と怒り出す始末。

・結局、買手の担当部長を宥め、私が C 社長を説得することに。

#### 2. 怒りを抑えて傾聴

私から C 社長に電話。C 社長は少し落ち着いたようだが刺々しい。

「何がいけなかったのかを教えて欲しい」と伝えると、勝手な理屈を展開。

また腹が立ち、遮りたくなったが、どうも別のことを言いたそうな様子を感じられたので、ここは「傾聴」を使うところだと判断（いつもならそんな素振りは無視して反撃）。

横槍を入れずに話を聞き続けていくと、、、

・長年経営してきた会社の譲渡日を静かに迎えたかった。

自分は M&A の実務など知らないので、譲渡日直前までバタバタと作業しなければならないのかと不安になった。

・病気の家族の世話もあり気がたっていた。

とのこと。

怒りの本当の理由が分かると共に、C 社長の置かれた状態・心情を考慮していなかったことに気付き、申し訳ない気持ちになる。

※M&A プロセス支援は前面に出ないだけに相手の心情が見えない。今後の課題と認識。

自然に「気が回らず本当に申し訳ありませんでした。」「C 社長、長年本当にお疲れ様でした。」と言葉が出てくる。

その上で、必要作業について詳しく説明し対応をお願いしたところ、

「全てあなたの指示通りにやる。何でも言ってくれ。」「頼りにしている。」と言って頂く。

→「傾聴」しなければ本音は得られず、本音に「共感」しなければ説得はできないと改めて痛感する場面であった。