

天声人語

1960年代に首相だった池田勇人の看板は「所得倍増」である。一人ひとりの稼ぎを増やすには、輸出を伸ばさねばならぬ。歐州訪問でも、そんな姿勢が強くにじんだのだろう。ドゴール仮大統領から「トランジスタラジオのセールスマン」と評された▼当時の新聞をめくっても、池田が表立つて「製品を買ってくれ」と求めたような話は見当たらない。首脳会談などの舞台裏で、売り込みがあつたのか。日本製品の輸出が上り調子になつていくころだ▼時は流れ、こちらはさながら「兵器のセールスマン」である。しかも表で堂々と売り込む。来日中のトランプ米大統領が会見で「非常に重要なのは、日本が米国から大量の兵器を買うことだ」と語った▼上空でミサイルを撃ち落とすことができる。迅速にそして同時に――。買ってくれれば「多くの雇用が私たちのために生まれる」とも付け加えているから、あからさまである。耳を疑つてしまつたのは、まだ米大統領という地位に幻想があるからか▼スポーツストラ著『エスキモーに氷を売る』というビジネス書の中に「顧客をヒーローにする」との教えがある。日本国民とともに脅威に立ち向かうと繰り返す大統領の姿を重ねてしまう。北朝鮮への対応とビジネスとの線引きは意外とあいまいかもしれない▼プロゴルファーの同伴、そろいの帽子……。おもてなしの心が目立つ首脳外交である。接待されつつ売り込みもできるとすれば、これほど優秀なビジネスマンはない。