

# THANKS

(VOL. 191)

BUSINESS NEWS LETTER

発行日：平成25年5月1日  
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング  
連絡先：〒359-1118  
埼玉県所沢市けやき台 1-41-11  
TEL:04-2922-1417  
E-MAIL：[info@thanksmind.co.jp](mailto:info@thanksmind.co.jp)  
<http://www.thanksmind.co.jp>

## 特集

### 「四字熟語から学ぶ仕事における心構え⑤」

今、本誌では「四字熟語」を参考にしながら、私がコンサルティングを通して「こんなことが大事では・・・」と思うことを紹介しています。

題して、「四字熟語から学ぶ仕事における心構え」。

カルタ風に「あ」からスタートし、今回は、「た」で始まる熟語からです。

### た：「談論風発（だんろんふうはつ）」

#### <意味>

盛んに話し合ったり、論じたりすること。

議論が相次ぐさま。

「談論」は談話と議論。

「風発」は雄弁の形容で、吹きまくる風のように勢いが激しいこと。

#### <使い方>

**大勢の論客が集まって談論風発の議論を戦わせた。**

私は仕事柄、いろいろな会社の会議に参加します。

次期開発製品の選定だったり、販売戦略の検討だったり・・・

会社としては、極めて重要な会議なのですが、ハッキリ言って、あまり談論風発な光景は目にしません。

参加メンバーの中には、ひと言も発言せずに帰って行く人もいます。

存在価値は皆無。

「あなたは、何のために来たのですか？」

思わず聞きたくなってしまいます。

「何でもいいから発言しないと義務が果たせないだろ！」

以前、会議の中でバンバン意見を出す人が話していました。

全く同感です。

「何か質問はありますか？」

この言葉に対して反応しないことは理解できます。

質問は、確かに「無い」場合もありますから。

しかし・・・

「どう思いますか？」と意見を求めた人にとって、「特になし」というのは、あり得ません。

反対でも賛成でも、必ず「思い」はあるでしょう。  
「ありません」というのは全く「思い」が無いということ。  
つまり、何も考えていないということです。  
もし、本当に考えていないのだったら、会議に出ている時の給料を返してもらいたいくらいです。

話し手の立場になってみてください。  
「この人は本当に話を聞いてくれていたのか？」  
無反応な人に対して、きっと、そう思います。  
「会議に出たら、最低でも3回は発言しよう！」  
発言が少ない人は、是非、自分に対するノルマとして課してください。

## ち：「朝令暮改（ちょうれいぼかい）」

### <意味>

朝、下した命令を夕方にはもう変更することから、命令がたびたび変えられて当てにならないこと。  
また、命令や法令の変更が多く、定まらないこと。

### <使い方>

**課長は朝令暮改なので、命令されてすぐ実行すると骨折り損になる。**

文例のように、「朝令暮改」という言葉は、悪い意味で使われるケースが多いです。  
確かに、命令される側からすると、上司の命令がコロコロ変わることは大変なことです。  
「せっかく、ここまでやったのに・・・」  
恨み言のひとつも言いたくなるのは当然でしょう。

しかし、本当に悪いことなのか？  
私はそうは思いません。  
今は変化が激しい時代。  
「いったん決めたことなんだから、とにかく何があっても最後までやり抜け！」  
「この前、命令したことを、すぐに変えることはカッコ悪い！」  
これは、まさに、第二次世界大戦の大日本帝国の考え方。  
とても危険です。

決断を下した時の、前提条件が変わったら、決断自体を見直すべきです。  
余計な固執やプライドは、捨てるべきです。  
そうしないと、どんどん組織は間違った方向に進んで行ってしまいます。

ただし、上司が朝令暮改をする時には、必ず、守らなければならないルールがあります。  
それは、朝令暮改の「理由」を示すこと。  
「前回の決断は××を考えてのものだったが、今回は、前提が変わったので、△△のために方針を変える！」  
こうしたことを、しっかり伝えれば、部下はちゃんと理解してくれるのです。

## つ：津々浦々（つつうらうら）」

### <意味>

全国各地。

あらゆる場所という意味。

### <使い方>

**あの会社は社長が唱える経営理念が津々浦々まで行きわたっている。**

私はこれまで、仕事で全国各地、いろいろなところに行かせてもらいました。

日本の中で、行ったことが無い県は鳥取くらいかな・・・

各地の美味しい食べ物や、お酒をいただけるのは、幸せなことです。

ただし、海外については、最近は全くご無沙汰です。

商社で営業をしていた頃は良かったですね～

アメリカ、ヨーロッパ・・・

「インターナショナルビジネスマン」になるために入社した私にとっては、まさに念願通り。

魚群探知機を持って、いろいろな国をまわりました。

もちろん仕事はしますが、それは夕方までで終了。

その後は、お客様との懇親です。

片言の英語でも、一生懸命話していると、相手も一生懸命聞いてくれます。

だんだん話は仕事を離れ、家族や趣味の話で盛り上がり・・・

時には、お客様の自宅まで転がり込むこともありました。

すっかり酔っ払って、時間は夜の10時。

しかしながら、外を見ると、まだ明るい陽射しがさしています。

そう、ここはフィンランド。

ちょっと幻想的でした。

いろいろなところをまわって、一番良かったことは、いろいろな人と話をする事ができたこと。

もちろんアメリカ人とヨーロッパ人は全く違いますが、ヨーロッパ人だって、国によって国民性が違います。

そういう人たちと、話をする事は、まさに「異文化コミュニケーション」。

初めは戸惑いながらも、「へ～そんなこと考えるんだ・・・」という発見は、自分にとって、非常にプラスになりました。

国内の成熟化が進む中、多くの会社が海外市場に進出しています。

「まずは、英語を勉強させよう！」

TOEICの点数を一定レベルまで上げることを社員に強制する会社も増えています。

確かに言語は大事なもの。

お互いに全く話が通じなったら、コミュニケーションは成立しませんから。

しかし、より大事なことは、外国の方々と、とにかくいろいろな話をする事です。

ビジネスの場だけの会話では、お互いの気持ちを理解することはできません。

「Hi Koichi! How are you doing?」

名前呼び合えるようになったお客様とは、仕事上でも良い関係を築けました。

## て：適材適所（てきざいてきしよ）」

### <意味>

才能は人それぞれであり、向いている仕事と向いていない仕事がある。  
その人の才能を生かすために、最も才能を発揮できる仕事や地位につけること。

### <使い方>

当社では、**適材適所を見定めるために、定期的にジョブローテーションを実施している。**

「彼は能力が足りないから営業失格」  
会社の中でよく聞く言葉です。  
しかし、この言葉の使い方は間違っています。  
正確には、以下のように使うべきです。  
または、「彼は、営業業務には向いていない」。

ことわざの通り、才能は人それぞれです。  
向いている仕事もあれば、向いていない仕事もあります。  
私のお客様の会社では、営業担当者として「失格」の烙印を押された人が、その後、営業のための情報システムを担当し、その才能を大きく開花させました。  
お客様と話をすることは苦手だけれど、コツコツとプログラムを作るのは大の得意。  
まさに、そんな人だったのです。

ただし、「適材適所」は口で言うほど簡単なことではありません。  
まず、会社に、その人の「適所」が無ければダメ。  
場所が無ければ能力を最大限発揮することはできません。  
それから、更に難しいことは、本人が自分の「適所」に対して分かっていないこと。  
よく自己申告で、「行きたい職場」を書きますが、それはあくまでも想像の世界。  
実際に行ってみたら全然ダメ。  
結局、隣の芝生が青く見えていただけ。  
そんなことも多いです。

つまり、適材適所というのは、多分に「偶然」ということがあるのです。  
だから、必要なことはローテーションです。  
同じ仕事をずっとすることは、本人にとって楽なことです。  
しかし、実際にそれが「最適」かどうかは別問題。  
いろいろなことを経験することは、自分自身の能力を高めるだけでなく、自らの適性を確認する上でも、非常に大切なことなのです。

<次回に続く>