

経営のヒント60 改善の為のヒント

言葉の大切さをもっと知るべきです！

横文字 (ローマ字) を連発する上司は信用できない。

私も研修やコンサルをしている仕事柄、カタカナ語をよく使います。

唯、注意していることは出来るだけ日本語に解説するように努めております。

何故だか解りますか？

…それは言葉の意味がお互いに理解できて初めて、意志の疎通ができるからですね。

例えば、今流行りの「ソリューション営業」

…なんとなくわかる？ 本当にそれでいいのですか？ 精神論や抽象論でのごまかしです。

私なりに解説すると「相手の問題解決」営業です。

すると自分は何をする必要があるのか？ より具体的に理解できるはずですよ。

又、コミュニケーションというとても使いやすい言葉

あなたは日本語に翻訳するとどんな言葉にしますか？

最近読んだ本では、会社内では「コミュニケーション」という言葉は禁止。

何故か？

「コミュニケーション不足」の抽象論の一言で何も具体的な解決策が示されていない！

具体的には、「会話」という言葉に変えることで、具体的な行動変化が起きる。

「コミュニケーションとろう！」というより「会話する！」ことの方が簡単に誰でもできるからです。

では、会話と言ってもテーマを絞らないとやりにくいから、少しの工夫が必要なんですね。

「マイブーム」「自分自慢」「感動したこと」など話すテーマと時間 (2分間スピーチ) を決めれば、全員が参加できるようになるのです。

これをやるといろいろメリットがあるのです。

- ・ 人は相手の個人的なことを知ると相手を認め、理解しようとするのです。
- ・ テーマを持って見た「聞いたりしていると自然と気づき」の能力がつくのです。

さて、あなたはこれから (今日から) どうしますか？

学ぶとは、知識を得ることではないのです！

…そうです！ 今までの行動を少しでも変えるために学ぶのです。

そうはいっても、(この後、言い訳の言葉が…。とほほ)

顧問先のY社では、経営理念だけでなく、行動基準を作成しています。

- ・ 今までの考え方や行動を変える
- ・ 気づいたら自らすぐやる、創意工夫し続ける。

経営のヒント

カタカナ語は日本語にしよう

抽象語から、誰でもわかるような言葉に変える！ より具体的に！

難しい言葉を連発する人は、決して信用してはいけません。

難しいカタカナを言ったら、その意味を聞いてみよう！

価値観を共有する前に、言葉の意味を共有する「仕組みと仕掛け」を創ろう！