



株式会社日本経営 高橋 功吉

「コンサルタントの現場から」のコラムは、コンサルタントがコンサルティング等の現場で見聞きしたことの中から、参考になるのではないかという四方山話を綴ったものです。

第229回 意見を言える人・言えない人

「これは問題ではないか」と感じた時に、例え社長の意思決定であっても、はっきり反対意見を言える人と、社長の意向を慮って意見の言えない人がいる。この差はどこから出てくるのだろうか。

企業風土の違い

まずは、企業の風土の違いがある。以前、「忖度する風土を変える」と題したコラムを書いたが、日頃から「思ったことは、はっきり言い合う」風土ができている企業は、トップの意向を忖度する必要がなく、おかしいのではと感じたら、それをぶつけることができる。意見を言い合うことで衆知を集めるのが当たり前という風土の企業は、トップと反対意見を言ったからと言って、それが処遇に影響することはないし、逆によく気付いてくれたという評価にもなる。こういう企業は、経営トップが、徹底して皆に考え方、知恵を出してくれるように働きかけている。それだけに、ものすごく活発に意見は出し、それを踏まえて決定するので、決定したことに不満を漏らす人はいない。

逆に、トップの意向に対して反対意見など言えば、処遇に影響するというような企業は、皆がトップの意向を慮って、意向に沿った意見しか言わないし、意向に沿うように資料を作成することに力を注いでいる。このような企業では、知恵が集まらないだけではなく、問題を見えなくすることに終始し、気付いた時には取り返しのつかない事態になっていることもある。

すなわち、意見を言えない人が多い企業と皆が意見を言える企業との違いには、このような風土の違いがあるということだ。真に皆の知

恵を集めた事業運営をしようとするなら、まずすべきことは、誰もが自分の意見を言える風土を作ることであり、経営トップがそれを意識することがスタートなのだ。

はっきり意見を言えるのは力のある人

ところで、どんな経営トップや上司に対しても、はっきり自分の意見を言える人は、どんな人だろうか。それは一言で言えば自分の力を生きていける人だ。すなわち、反対意見を言ったことで冷遇されることになったとしたら、いつでも転職できるし、自分で新たな道を切り開いて生きていける人だ。逆に力がない人は、今の職、今の地位を守らないと生活していくので、保身に走ることになる。トップの意向に反した言動で今の地位を失う訳にはいかないので、トップや上司の意向を慮った意見しか言えず、例えトップや上司が決めたことに問題があっても、問題がないというような資料しか作れないことになる。

すなわち、意見を言っても聴く耳を持たないトップや上司が多いと、力のある人はその企業を見限って転職していき、残るのは、力がなく、トップの意向のみを忖度するメンバーだけになるということだ。

意見の言える風土が人を育成する

ところで、力のある人をどれだけ育成できるかが企業を成長発展させる原動力だが、そのために大切なことは何だろうか。それは意見の言える企業風土を醸成することに他ならない。

【第8面に続く】

<執筆者プロフィール>



高橋 功吉 (たかはしこうきち)

(株)ジェムコ日本経営 / 常務理事 グローバル事業担当

大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。2007年執行役員、2011年取締役、2015年6月より現職。上場企業経営トップおよびボーディメンバーエの顧問型経営支援をはじめ、グローバル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍している。実践に裏打ちされた「わかりやすい」コンサルティングが身上。「ものづくり経営入門」(日経BP)他、雑誌や媒体への執筆、講演も多い。

主な資格は、ICMCI(国際公認経営コンサルティング協会)認定コンサルタント、公益社団法人全日本能率連盟認定マスターマネジメントコンサルタント、経済産業大臣登録中小企業診断士

BOI 出張 診断サービス あなたの会社のBOI管理業務は大丈夫ですか?

例えは

- 会社の奨励証書の内容の把握等、前任の方とのBOIに関する引継ぎはきちんとできていますか?
- BOI担当のタイ人スタッフの業務を具体的に把握していますか?

BASでは貴社に出張の上、タイ人スタッフの担当者と面談してBOIに関する運営が正しく行われているか診断致します。

主な内容として

- 現場にてBOI実務の各書類(申請、認可等)の確認
- 機械・原材料の輸入
- 恩典行使に基づいているかの確認
- 免税・通関からスクラップ処理まで正しい方法で行われているかの確認

その他、マスターリストの作成などの各種作業も受け賜ります。
BOIに関することはなんでもお問い合わせください。



BOIアフターサービス社(BAS) www.bas.in.th
TEL: 02-632-9179 E-mail: info@bas.in.th
日本語直通 081-811-8036 (白井)
081-850-1860 (サンティ)
Charn Issara Tower 1st Fl., 942/43 Rama 4 Rd., Suriyawongse, Bangkok, BKK 10500

運転手付きレンタカー 業界最安値 セダンタイプ



ヴィオスタイル 1,200 B/8時間

その他セダンタイプ 1,500 B/8時間

ハイエーススタイル 1,900 B/10時間

工業団地視察、ゴルフ、観光などに。



*1 運転手付き(ガソリン5B/km・高速代別途) *2 外税VAT7% *3 日本人即対応で安心

1ヶ月から借りられる
月極め、マンスリー契約も実施中!

年単位はもちろん
長期出張でのご利用も

長期契約のメリット
・運転手の給料が含まれている
・メンテナンス、保険は弊社負担

日本人直通 ミヤコ サービスゴー
082-385-3555

02-955-5645

yoyaku@miyakothailand.com

営業時間:(月~土)8:30~17:30

またはWebで www.miyakothailand.com



【第7面から続く】

すなわち、単に言われたことをやるのではなく、自ら考え、考えたことを言い、実行する場を作ることだ。日頃から皆に考えさせ、意見を言い合うのが当たり前の企業では、人は驚くほど成長している。なぜなら、常に自分で考える習慣と共に、考えたことに対して、皆からも色々な意見がもらえ、考え方の視点や視野が広がると共に、自分の意見が採用されれば、それが自信につながっていくからだ。

意見の言える人材は力のある人と述べたが、力のある人の育成には、

パン週パン事 塞翁が馬

新しいもの好きな性分ではないのだが、意識的に新しいものに接する努力中だ。



コクーンのようなビルの先にソイ5が見える。ソイ5に入ると、左側に「ハイソすし」があり、最初の横丁で店の看板を見つけた。

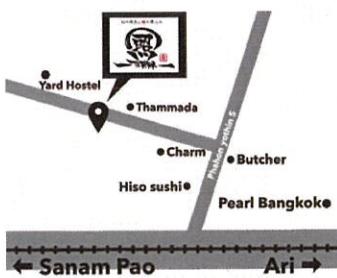
17時半開店で、その日の最初の客になった。一人ぼつんと席に座り、感じの良い日本人の店主に来店の経緯を話したら、「Yちゃんの知り合いでしたか」と歓待された。



意見を言える風土がベースであり、それが人材育成につながるということなのだ。

このことからもわかるように、皆が意見を言える企業は人が成長すると共に、皆がやりがいを感じて仕事ができ、転職する人もないが、そうでない企業は力のある人が辞めていくだけでなく、人の育成も進まず、結果ジリ貧経営に陥ることになる。さて、皆さんの企業はどちらだろうか。意見を言い合える企業風土の構築が成長発展の原動力と意識していただきたい。

在住の日本人が少ないエリアなので、広告はどうしているのか聞いたところ、「フリーペーパーの地図の圈外ですよ。」と少々諦め気味。しかし私はこの店は落地成根、化けるかもと感じた。注文した「きのこサラダ」の味付けは絶妙だし、他の料理も口に合う。タイ人従業員の接客態度も良い。料理はハーフにできるので、一人で行っても困らなかった。この味を出すには、日本から食材を持ち込んでいるのかな、と思ったが、リーズナブルな価格設定だ。



「照(terra)」は博多に3店舗あり、旬の鮮魚と魂の煮込みで知られる人気店だそうだ。多少の立地のハンディがあつてもこの地に根を生やす自信があるのだろう。しかしここでパンコクでの知名度はほぼゼロなので、微力ながら応援したい。

「照 TERRA」 35 Soi Phahon Yothin 5
営業時間 17:00-23:30(ラストオーダー23:00) 定休なし
予約、お問い合わせ 02-106-2332 <http://www.te-ra.com/>

松澤孝一（まつざわこういち） 20年間、ソニーで経理、経営管理畠を歩む。1999年のタイ赴任時、タイ人と結婚。2009年にソニーを退職、その後経理マネージャーとしてタイで働くも13年に心筋梗塞を発症、日本で手術を受ける。その後気功の健康法を取り入れながら、コンサルタントとして活動、15年9月から経理マネージャーとして再出発。タイ切手の収集は本格的。

