

210円 or 105円をタダにする!

キャッシュカード コンビニ&郵便局の日中ATM引き出し手数料もいよいよ0円時代に突入!
でも毎日24時間引き出し手数料0円なら、この銀行クレカを使え!

クレジットカード

2007年4月17日発行 毎月2回発行 毎月2回第1・第3火曜日発行
第22巻第7号 通巻第523号 1986年7月4日第三種郵便物認可

六本木 『東京ミッドタウン』VS 名古屋 『ミッドランドスクエア』
高遊買 新プレミアムシティー 東名アミューズメント対決

ダイム

DIME

08

2007.4.17
TREND MAGAZINE
FOR BUSINESS
PEOPLE
<http://www.digital-dime.com>
<http://tv.rakuten.co.jp/dime/>
定価330円

10年後、あなたのムービーを再生できる機器が、まだ売られていると断言できますか!?

わが子の映像だけは撮るべき理由

デジタルムービーで

DIME流 得する経済学

07年版 風が吹けば桶屋が儲かる! お金



「いであ」
メタボ退治の新茶道
マークのお茶ゆえに、
こうして飲まねば、普通のお茶

高価格の元を取るにはこうしよう!



97→07年

ビジネス環境激変の10年を読み解く

「会社員のしきたり」

25

を学ぶ

アップグレードしても食べたいビジネススクラス・ディナー ⑥

爆走ならぬ爆笑をこぼす「コスプレメット」でゆる〜く走りませんか?

人間関係の変化をもたらしした!

ケータイやメールが爆発的に普及したこの10年。仕事も楽になって当然のはずなのに、忙しさは増している。人間関係も複雑だ。いったい何がどうなってんだ?

問3 取引先から理不尽な値引きの要求が。先方はこちらがOKしたはずだと言いつつ、張り、ちが明かない。取引を停止されるとかなりの損害が見込まれる。どうすれば?

1 ともかく粘り強く話を聞き、妥協点を見出す。
2 メールのやりとりを把握し、相手にちらつかせながら、なにか有利な条件を引き出す。
3 メールのやりとりをプリントアウトして相手に突きつけ、非を認めさせる。

【解説】 97年には、まだ十分にメールが普及しておらず、仕事上のやりとりは直接会うか、電話で行なわれた。一筆入れてもらうか電話を録音しない限り、やりとりを記録に残すことは難しかった。97年なら、ひたすら話し合うしかない。07年、細かいやりとりもメールで行なうスタイルが定着。メールは記録に残り、過去にさかのぼって調べることができる。あいまいさは減ったが、このように「これが証拠だ」とつきつげると、相手との人間関係にヒビが入るおそれがある。なるべく有利な方向に交渉するのが正解。**【!】** 証拠があっても相手を追い込まない。人間関係には時にあいまいさも必要だ。

問2 昨夜、いつもお世話になっている取引先の取締役にご馳走になった。翌朝すぐにお礼をいたしたところだが、忙しい人でなかなかつかまらな。どうすればいいだろう。

1 手書きのハガキを出す。
2 朝一で電話をかける。つかまらなくても、かけ続ける。
3 メールで丁寧にお礼を述べる。

【解説】 97年なら、普通だが、忙しい人だけになかなかつかまらない。お礼の電話などで直してもらうわけにもいかないし、お礼を伝えるのも、伝わるかどうかかわからずなんとなく物足りない。だが、お礼のためだけに何度も電話するのも相手の社員の迷惑になるかもしれない。第一時間がかからない。07年なら、このようにメールを送るのが一般的。忙しい人だけに、時間の空いたときに見ることのできるメールが最適だろう。■が正解のように思えるが、デジタルが氾濫する07年では、手書きのハガキなど「アナログ」が効く。もらったほうは強い印象を受けるだろう。**【!】** デジタル時代だからこそ、「アナログ」を巧みに利用すべし。

問1 忙しい人にどう感謝の気持ちを伝えるか

1 社員旅行への参加を取りやめ、接待する。
2 社員旅行だといふ事情を話し、接待は次の機会にしてもらう。
3 接待を行なった後、夜行列車で行く、社員旅行に合流する。

【解説】 97年なら、OK。当時の社員旅行は上司とべったり過ごし、夜は浴衣で宴会というのが多かった。だが、企業は行き過ぎた個人主義の弊害に気づき、社員同士のコミュニケーションを重視し始めた。そのため、パブル以降廃止されていた社員旅行などを復活させる企業が増加。社員旅行の内容も研修を盛り込んだり、工夫を凝らしたものが多くなってきている。しかし仕事で成果を上げることも重要。■だとビジネスチャンスを失ってしまう。成果だけでなく社内コミュニケーションを重んじる企業が増えた07年では■が正解。**【!】** 「結果を残していればいい」という意識ではなく、社内との協調も重視せよ。

問4 勤務中、仲間への合コンお誘いメールを間違えて社内の常務に送ってしまった。文面も「それだての選りすぐりの美女が来ます。熱い夜に期待!」とかなり失礼なもの。常務からまだ何の反応もないが、どうする?

1 役員室へ飛んで行って、平謝り。
2 メールでお詫びを述べた後、直接会って謝罪。
3 常務も合コンどうですか?と聞き直して誘う。

【解説】 電話なら間違えてすむが、メールは送ってしまうと取り返しがつかない。97年では■が正解。なんとか会ってもらって誠意感謝する。07年なら、まずは■のようにお詫びのメールを出すのが正解。97年では、まだメールが一般的な通信手段ではなかったので「謝るのもメールか」と火に油を注ぐことにもなりかねなかった。07年でもメールだけにせず、できるだけ早く直接謝ったほうがいい。その際、メールの内容だけでなく、勤務時間中に私用メールを出したことも謝りたい。シャレのわかる常務なら■もいいかも。意外と仲良くなるかもしれない。**【!】** メールは誤送信、ミスは致命的になることも。「見直し・確認」を徹底せよ。

問5 大事な取引先の部長が急遽上京し、接待することに。これまでのお礼もしたいし、新しいビジネスも提案したい。しかしその日は社員旅行の発日。ああ……。

1 怒鳴りつけ、そんなことではいかんと言教する。
2 つきはなし、自分で仕事のやり方を学ばせ、放っておく。
3 何をどうするか、一から辛抱強く説明し、納得させる。

【解説】 97年当時の若手社員はまだ多少の自主性や社会常識があった。97年では、そうしたやり方は07年の若手社員には通用しない。時間を守るなどの社会常識が欠如し、叱られた経験のない世代なのだ。厳しく叱ると、大きなショックを受け辞めてしまうこともある。しかし、根気強くわかりやすく説明すれば意外と素直に言うことを聞く。したがって■が正解。彼らに仕事を与え責任を持たせると、きちんとこなしてくれる場合も多い。頭ごなしに叱ったり、放任するのは、育てる意識が必要なのだ。**【!】** 頭ごなしに怒鳴りつけるのは時代遅れと心得よ。

問7 自主性がなく、いわれたことしかしない若手のD君。完全な指示待ち人間だ。今日も当然するべき取引先への連絡を怠り、デスクでポーンとしている。あなたが上司ならどうする?

1 自主性がなく、いわれたことしかしない若手のD君。完全な指示待ち人間だ。今日も当然するべき取引先への連絡を怠り、デスクでポーンとしている。あなたが上司ならどうする?
2 つきはなし、自分で仕事のやり方を学ばせ、放っておく。
3 何をどうするか、一から辛抱強く説明し、納得させる。

【解説】 若手社員の指示待ち傾向がどんどん強まっている。97年当時の若手社員はまだ多少の自主性や社会常識があった。97年では、そうしたやり方は07年の若手社員には通用しない。時間を守るなどの社会常識が欠如し、叱られた経験のない世代なのだ。厳しく叱ると、大きなショックを受け辞めてしまうこともある。しかし、根気強くわかりやすく説明すれば意外と素直に言うことを聞く。したがって■が正解。彼らに仕事を与え責任を持たせると、きちんとこなしてくれる場合も多い。頭ごなしに叱ったり、放任するのは、育てる意識が必要なのだ。**【!】** 頭ごなしに怒鳴りつけるのは時代遅れと心得よ。

問6 部長に呼ばれ、かなり達成が難しい目標を手えられた。確かに必要な仕事だが、とても大変そう。課長であるあなたは部下を説得し、その仕事をやらせなければならぬ。

1 「なぜやらなければならないか」をから筋道を立てて説明する。
2 「やる気のないものは去れ。石にかじりついても目標達成!」とハッパをかける。
3 「イヤ無理だね。君達の気持ちもわかる。オレもがんばりたい」と情に訴えかける。

【解説】 97年では、無理やりやらせるスタイルが多かった。まだ社員が仕事や会社に対してある程度共通の認識を持っていたため、細かい説明は必要なく、根性論が通用した。「とにかくがんばろう」で部下は動いた。■のように情に訴え、物わかりのいい上司を演じるのも07年スタイル。07年では「訳のわからない奴」と思われる。07年には若手社員との世代間ギャップが大きくなり、派遣社員の増加など価値観の違う従業員が増えた。「そのくらいわかっているだろう」が通用しない時代なのだ。■のように誰も納得できる説明をしなければ、部下は本気で動いてくれない。**【!】** 根性論は通用しない。若手には根気よく理解するまで説明せよ。

銀行に見る合併会社の複雑な人間関係

この10年の間、企業間の合併や経営統合が相次いだ。金融業界、とりわけ銀行は97年に10行あった都市銀行が07年までに4行(三井住友、三菱東京UFJ、みずほ、りそな)に再編され、業界地図は大きく変貌した。その結果、従来の合併の際によく取られた「たすきがけ人事」もやりにくくなり、主導権争いに敗れれば、異なる行風についていけず転職する行員も多い。97年前後の就職氷河期に銀行に就職した(当時の勝ち組)、中堅層の離脱も珍しくない。元々出世レースの激しい業界だが、さらに熾烈を極めるようになり、早期出向、転職は当たり前。しかも10年前に比べて銀行の地位低下は著しく、出向先を意用するものも苦勞だ。あまり語れることが少ないが、企業の合併は働いている従業員にとってはイバラの道。生き残っていくには相当の精神力が必要で、常に戦いの世に身を置いた戦国武将のような気構えが求められる時代に突入だ。

石原 明さん
 経営コンサルタント。(株)日本経営教育研究所代表取締役。独自のマーケティング理論は各方面から強い支持を受けている。「社長、小さい会社のままじゃダメなんです!」(サンマーク出版)など著書多数。

「価値観が多様化していますので、上司とも部下ともしっかり話すことが大事。10年前と違いメールが普及したので上手に使いたいですね。それから自分だけ得をしようとすることを捨て、会社や取引先、顧客のすべてが利益を得る「全体最適」を基準に考え、行動することが大事です」

周囲とコミュニケーションを取り、長期的、全体的な視野を持つことが重要なようだ。

戸田 寛さん
 もうすぐ著書が100冊に達するビジネス書作家。年間300以上のパソコンに実際に触って書く辛口の評価記事にも定評がある。「ダメされない! ViStaパソコンの買い方!」(MYCOM新書)が好評発売中。

「これはデジタルツールを効果的に使いこなせる人が勝者になる。」

「一番の問題は人が育たないこと。短期的に成果を上げるなら、プロジェクト制でやるのが効率がいい。でもそれでは人は育ちません。企業の発展には、今活躍していかなくても数年後に活躍する人材を育てていかないとダメ。人は失敗から学びます。成果主義によって、必要以上に失敗をおそれるようになったのも問題です」

「評価方法などを修正している企業が多いなか、成果主義は今後、どうなっていくのだろうか。」

「優れた企業は、成果主義と日本式のピラミッド型組織を上手に融合させていきます。また、成果主義によって失われた社内コミュニケーションを改善しようという動きも顕著です」

今後、ビジネスマンはどう考え、行動していけばいいのだろうか。

メールがビジネスを大きく変えたデジタルツールの活用が重要な

この10年の最大の変化は「メールの普及」というのはIT全般に詳しい作家の戸田寛さん。「メールがコミュニケーションの質を大きく変化させました。メールは記録に残るので、過去の事実を調べ、ビジネスに生かすことができる。一方で送り先を間違ったり、何気ない悪口を書いたため、数億円のビジネスがだめになった事例もあります」

デジタルツールが普及し、当たり前のようにパソコンやメールを使うようになったので、普段あまり意識することがなくなったのも事実だ。「デジタルツールを上手に使いこなすかどうかで、大きな差がついています。パワーポイントひとつとっても、なぜ使うのか、どうすれば効果的に使えるかを考える人と漫然と使っている人とは、成果に大きく差がつかれます。デジタルツールの使いこなしが、できる人とならない人の差がより鮮明になります」

では上手に使いこなすコツはあるのだろうか。「ビジネスの相手に対して何が効果的なのか、それがエクセルの表なのか、パワーポイントのスライドなのか、ウェブを見せようののがいいのか、どのツールが一番「効く」のかを考え、見極めることが大切です」