

# ワット 会社の雰囲気<sup>ワット</sup>を1W明るくするコミュレポ

エックスパートナーズ 丹羽 浩之

皆さん、こんにちは。私は、コミュニケーションについての気づきを毎月1回、振り返ることにはしています。せっかくなので日頃お世話になっている皆さんにもシェアできればと思いこのようなレポートを記述することにしました。ご笑読頂ければ幸いです。

## 思いやりが伝わる質問、空回りする質問

誰かと会話していて「この人は私から何を聞きたいのだろう？」と妙に居心地の悪いような、目隠しされたような気分になったことはないでしょうか？

先日、弁理士さんにお会いしたときです。商標登録をお願いしようと知人に弁理士の紹介を頼んだのです。そこで、お会いした弁理士さんが「早速ですが、事業内容をお聞きたいのですが・・・。」と言われました。私にとっては、やぶからぼうな質問です。

『???・・・(このキーワードを商標登録したいだけなのに、なぜ事業概要が必要なんだろう？事業概要といってもどこまで話せばいいんだ・・・) ええっと、事業概要ですよ。』『ええ、簡単で結構なのでどんな事業を行っているかお聞かせいただけますか。』『はい、・・・』私は、その弁理士さんの人当たりのいい穏やかな表情に何も突っ込めず、とりとめなく事業概要を話し出しました。そして一通り話が終わると弁理士さんが「なるほど、大体わかりました。そうしますと、書籍とコンサルティングと講演という3つの区分が必要になりそうですね。」私の頭は、正直「？」です。話の要領を得ないままも、相手のペースに合わせて会話が進みます。外人と話しているような気分のまま会話も終盤にさしかかり、私はようやく理解できました。なぜ事業概要を聞かれたかが。要は、商標登録とは1区分内しか保護できない。例えば“ユメオカ”を商標登録したい場合、事業区分が書籍や講演とまたがる場合は、事業区分毎に登録が必要だという意味だったのです。

「そういうことは最初に言ってくれば、よかったのに。事業区分に関係ない事業内容をくどくど話してしまった私はなんだったのか・・・」と少しもどかしい気分がしました。しかし相手は私に対して、良かれと思って聞いてくれたこと。

このようなことは、自分の専門分野に対する相談であればあるほど、あり得る話だ。と自分を振り返りました。私であれば相談してくれた経営者の力になろうと思うあまり「従業員は？売上は？粗利は？借入は？・・・」というように質問してしまいことがあります。私の中では「会社のバランスがどうなっているかをマクロ的に把握しなくては相手の相談には答えられない。」という目的がいつも頭にあるので、つい質問の目的や意図を省略してしまうのです。でも相手にそれが伝わっていなければ「この人、なんで数字のことばかり聞いてくるのか？そんなことより今抱えている悩みは・・・」と相手の立場なら思うはず。弁理士さんとの会話により「思いやりの空回り」に気付きました。

せっかくだと相談してくれた相手を不安にさせないためにも、相手の頭の中「????」を解消しなければ、かえって違和感を残してしまいかねないと気づいた打ち合わせでした。