

三角波

第3回：沈黙は金なり

2月、そして3月にそれぞれ【アイ・コンタクト】、【以心伝心】というタイトルでお話を伺いました。コミュニケーションの方法が国民性によってかなり違うことは興味深い発見でした。今月も引き続き、コミュニケーション上の留意点について取り上げていただきます。

Silence is golden

三角波

時化た海で方向の違う二つ以上の波が重なってできる三角形の波で、船の舵が取れなくなる危険な状態を言う



人事コンサルタント
パニラ・ラドリンさん

言実行、何も言わずともそれが深い意味を語り、相手にそれが伝わっていく等々、沈黙はまさにこれらの諺の表すとおり、価値のあることでポジティブに捉えられています。

ラドリン そうですね。今のお話から言えることは、前回、この場で話をしました、以心伝心のコミュニケーションにつながってきま

ね。日本のコミュニケーション文化が寡黙、沈黙ということに重きを置いているのが理解できます。できる限り言葉を少なくして多く

のこを伝える、底流では日本文化のミニマリズムの代表といわれる俳句、短歌に通じているような気がします。英国でも日本のこの諺を直訳したような、[Silence is golden]という諺があります。しかし英国では使われる意味合いが

違いますので、誤解のないように申し上げます。この諺の意味合いは、余計なことを言うことと災いに巻き込まれる、だから気をつけなさい、という注意を喚起するものなのです。日本のポジティブな捉え方に対し、英国のむしろネガティブな意味合いとでは両極に位置することになります。

す。確かフットボールクラブのチェルシーの監督が余計なことを言いつぎたので、しばらくグラウンドに入ることを禁止されたという措置に関する記事でした。これからすると、日本語でこの諺にあたるものは「口は災いの元になる」と考えるべきでしょうか。ポルトガル人のこの監督は、テレビで見ている時も頭をかっかかせているようで、思ったことは何でも口に出しそうな雰囲気をもっていました。

ラドリン 目の前にいる相手が沈黙している時に気疲れするのは日本人であるかと英国人であるかと

またアメリカ人でも変わりないと思います。この観点から見ると、沈黙はある種のパワーをもっています。一つの例をご紹介しますください。

あるアメリカ人の営業マンが、自社の商品の納入を図るべく、日本人の顧客に見積もりを渡しているところを想像してみてください。この日本人は見積もりを黙って受け取り、その内容を、一言も発せず吟味しています。60秒間の沈黙に耐え切れなくなったこのアメリカ人は、この沈黙が「No」を示唆しているものと思ひ、この取引を失わないよう、相手の返答も待たずに10%の値引きを提案してしまいました。実際には日本人はもとの見積もりで十分満足であったとの解説が付き、文化の違いから来る落とし穴には注意が必要という事例です。

き、積極的に会話の中に入り、その場を盛り上げるくらいにどんな話をしたほうが、知性のある人と思われるかと考えたほうが良いのでしょうか。

ラドリン そうですね、英国で生活されている日本人の方々の中で、特に「沈黙は金」と常に考えている方はこの辺で考え方を百八十度転換し、人とのコミュニケーションのなかで的確にタイミングを捉え、チャンス逃さず、自分の意見

考えを思い切り披露しようと思ひ込むくらいで丁度いい感じかもしれません。特に英国人と話をする時は、言語というハンデを持ちながら、自分の話すタイミングを捉えることが必要ですから、少しそのつもりになったる努力は必要かもしれませんね。ボディランゲージ等もうまく利用されたいかと思ひます。

飯塚 本日、英国では日本で思われているように、沈黙は金ではないということを知りました。私の頭の中にも、先ほどラドリンさんが解説された日本文化のミニマリズムをなんとなく美しい、尊ぶという意識があり、それをコミュニケーションの領域まで延長してしまっていた気がします。コミュニケーションの分野ではもつと努力が必要があるようです。

本日はどうも有難うございました。



センター・ピープル代表取締役
飯塚忠治

飯塚 そういえば英国日刊紙のスポーツ欄で、横一面を使った「Silence is golden」という見出しが目についたことを思い出します。

飯塚 英国の「Silence is golden」が、沈黙は金という意味ではなく、余計なことを言わないようにすべきという意味であることを頭に置



Pernille Rudlin

European Representative

Japan Intercultural Consulting

人事コンサル、トレーニング

Phone/Fax 44(0) 1372 200 604

Mobile 44(0) 7867 806 539

pernille.rudlin@japanintercultural.com

www.japanintercultural.com

人材紹介のスペシャリスト

centre people
Recruitment Consultants

135 Cannon Street, London EC4N 5BP

Tel: 020 7621 3581 www.centrepeople.com

**ラドリン(ジャパン・インターカ
ルチュアル・コンサルティン
グ)**
ご存知のようにブテン民族は情熱
的といいますが、一般的にアイ
コンタクトの頻度が高いというこ
とも、そういわれる理由の一つ
ではないでしょうか。これを裏付
けるもつ一つの統計結果を紹介

しましょう。恋人同士がレストラ
ンで食事をしていると想像してく
ださい。お互いが1時間に何回触
れ合うかという観察では、イタリ
アカツプルが180回、フラン
ス人は110回、そして英国人は
なんと0回。日本人についてのレ
ポートはありませんがどうでしょ
うか。よく英国人と日本人のメン
タリティが似ているとも言われて
いますから、やはり0回かもしれ
ませんね。

飯塚 なるほど、私も胸に手を当
てて考えてみると納得できるよ
うな気がします。？今のお話から
すと、英国人も日本人も感情を
しぐさで示すことが他の民族と比
較すると少ないようですが、ここ
で本日の本題である「沈黙は金
なり」＝「Silence is golden」につ
いてお話を聞きたいと思ひま
す。

日本では「男は黙って××ビ
ール」という広告のコピーがあつた
り、寡黙な人は知性もあり沈黙
考をするといわれたりします。不